Copyright © 1999, 2000 by Thomas L. Friedman
© Editura Fundaţiei PRO
Bucureşti, România, 2001
ISBN: 973 – 85015 – 3 – 9

Thomas L. Friedman
LEXUS
ŞI
MĂSLINUL
Traducere din limba engleză de ADELA MOTOC
Cu o prefaţă a autorului
Coperta: DONE STAN

Elogii aduse cărţii lui Thomas L. Friedman
Lexus şi măslinul
*

„Lexus şi măslinul reprezintă cel mai bun (şi cel mai plăcut) răspuns (la ceea ce înseamnă globalizarea). Friedman ştie cum să-şi croiască drum printre secretele din high tech şi high finance oferind imagini vii şi analogii captivante... (şi) nu consideră drept răspuns ceea ce frapează, nici nu hiperbolizează un triumf istoric acolo unde nu există o tendinţă... Toate acestea imprimă o rafinată notă intelectuală unei cărţi pe care merită s-o citeşti!"

The New York Times Bopk Reylew

„O lectură necesară... Nimeni nu dă (globalizării) o explicaţie mai bună decât... Thomas Friedman".

The Christian Science Monitor

„Îţi taie respiraţia... te revigorează... O explorare spirituală şi plină de imaginaţie a noii noastre ordini a globalizării economice".

The New York Times

„Friedman înţelege bine problemele economice.

Cartea lui este o sursă de raţionamente economice sănătoase care va vaccina cititorii împotriva 4 globaloney atât de frecvente în discuţiile populare pe această temă… Este puţin probabil ca cititorii în căutarea unei ferestre spre „economia mondială virtuală" condusă în secolul al 21-lea, prin ciberspaţiu, să găsească un loc mai bun pentru un început".

Foreign Affairs

„Lexus şi măslinul este un amestec viu de anecdotă şi analiză… abundând în relatări solide… Friedman este pasionat, provocator, deseori amuzant., perspicace".

The Boston Globe

„Viu… anecdotic… O lectură plăcută şi incitantă".

Minneapolis Star Tribune

„[Friedman] are acel interes reportericesc inepuizabil şi un fin simţ al redării detaliului".

The New Yorker

„Transformă cu abilitate abstracţiile globalismului care paralizează gândirea în analogii, anecdote şi metafore".

Detroit Free Press

„S-ar putea ca Lexus şi măslinul să fie prima carte indispensabilă a noului mileniu… Strălucită".

Thş Dallas Morning Newş

„Superb… Friedman este un maestru al redării detaliului, al anecdotelor şi analogiilor care transformă subit evenimente şi procese complexe într-o perspectivă".

Thg American Uwy & r

„Citiţi Lexus şi măslinul. Vă va face plăcere. Friedman este un reporter remarcabil".

Thfi Newleader

„O carte profundă care consideră tolerantele şi atât de deosebitele State

Unite ca pe o forţă conducătoare".

Harvard Business Review

„[Friedman] argumentează persuasiv faptul că ajunul noii tehnologii electronice – în special Internetul – face astăzi ca interdependenţa să fie calitativ diferită… [El] crede că noua globalizare va îmbunătăţi pentru majoritatea oamenilor şansele unor mari oportunităţi, ale toleranţei şi democraţiei”.

The Newark Review Qf Bqq Ks

„Bogata experienţă [şi] perspectiva unică a lui Friedman… conferă claritate şi umor unui subiect complex”.

The Ntionâli-w Journal

„Friedman argumentează convingător că factorul care creează avuţie s-a schimbat brusc… Lexus şi măslinul realizează o performanţă; el educă şi provoacă”.

Theibaltimorelăun

„Cu greu se poate găsi în carte o pagină fără un pasaj care merită subliniat… Cu adevărat important”.

Salon

THOMAS L. FRIEDMAN

Thomas L. Friedman este unul dintre analiştii de marcă ai lumii afacerilor. Născut la Minneapolis în 1953, a studiat la Brandeis University şi St Anthony’s College, Oxford. Prima sa carte, From Beirut to Jerusalem (De la Beirut la Ierusalim), a primit în 1988, National Book Award. Thomas Friedman a primit, de asemenea, de două ori, premiul Pulitzer pentru reportaje (Premiul Naţional pentru Carte) publicate în The New York Times şi realizate în perioada în care lucra ca şef al biroului acestui ziar la Beirut şi Ierusalim. Trăieşte la Bethesda, Maryland, împreună cu soţia sa, Ann şi cu fiicele sale, Orly şi Natalie.

Prefaţă la ediţia Anchor un venit la ediţia broşată a cărţii Lexus şi măslinul. Cititorii ediţiei broşate a cărţii vor observa că, în noua versiune, câteva lucruri au fost schimbate. Dar ceea ce nu s-a schimbat este teza esenţială a cărţii: globalizarea nu este o simplă tendinţă sau o

fantezie, ci este, mai degrabă, un sistem internaţional. Este sistemul care acum a luat locul vechiului sistem al Războiului Rece şi, la fel ca acesta, globalizarea are propriile ei legi şi propria ei logică, de natură să influenţeze astăzi, direct sau indirect, politica, mediul înconjurător, geopolitica şi economia fiecărei ţări din lume.

Aşadar, ce s-a schimbat? Am reorganizat capitolele de început, pentru ca cititorul să identifice şi să asimileze mai uşor teza mea fundamentală şi am folosit anul care s-a scurs de când s-a publicat prima oară cartea, în 1999, pentru a aduna mai multe dovezi, a aduce la zi şi a completa cartea cu toate inovaţiile tehnologice şi de piaţă care intensi fiică procesul de globalizare. De asemenea, am examinat din nou unele dintre ideile mai controversate ale cărţii. Una dintre acestea este teoria mea cu privire la Arcul aurit – aceea că două ţări care au, şi una şi alta, restaurante McDonald's nu au purtat niciodată război între ele de când au aceste restaurante. Mi se pare că logica de bază a acelei teorii este mai puternică decât oricând şi le-am răspuns celor care au contestat-o prin urma lăsată de războiul din Kosovo. O altă schimbare este aceea că am împărţit capitolul intitulat Cumpără Taiwanul. păstrează Italia, vinde Franţa. Noul capitol, denumit Modelatori, adaotatori şi alte modalităţi noi de a gândi puterea, se bazează pe o problemă pe care am afirmat-o în prima ediţie: dacă în sistemul globalizării puterea economică a cons tat iniţial în numărul de computere pentru fiecare familie dintr-o ţară şi apoi în nivelul lăţimii de bandă Internet per persoană într-o ţară, ce mai urmează acum? Acest capitol încearcă să răspundă la acea întrebare privind noile moduri în ascensiune de măsurare a puterii economice în era globalizării. În sfârşit, am încercat să răspund la unele dintre între – IO LEXUS ŞI MĂSLINUL

barele cele mai frecvente primite de la cititorii primei

ediţii: „Acum, că aţi descris noul sistem, cum să-mi pregătesc copiii pentru el?” şi „Există Dumnezeu în ciberspaţiu?” – care este un alt mod de a spune: „Unde e locul valorilor morale?”

Noua ordine mondială se dezvoltă atât de rapid încât uneori aş dori ca această carte să fie o carte electronică pe care să o pot actualiza zil nic. Speranţa mea cea mai realistă este că, peste ani, atunci când cartea nu va mai sta pe raftul cu eticheta Probleme actuale, ea îşi va găsi un loc confortabil în sectorul Istorie – amintită printre cărţile care au marcat startul şi au contribuit la definirea noului sistem al globalizării care ne domină azi.

Thomas L. Friedman Bethesda, Md.

Ianuarie 2000

Scenă de deschidere:

Lumea are 10 ani îţi vine să-ţi smulgi părul de necaz – nu avem nimic de-a face cu Rusia sau Asia. Nu suntem decât o mică întreprindere care încearcă să se dezvolte, dar este împiedicată s-o facă din cauza modului în care guvernele acelea îşi conduc ţările.

DOUGIAS HANSON, director la Rocky Mountain Internet, Inc., declarând în Wall Street Journal, după ce criza din Asia din 1998 l-a silit să amâne emiterea planificată a unei junk bond ** în valoare de 175.000.000 $.*

În dimineaţa zilei de 8 decembrie 1997, guvernul Thailandei a anunţat închiderea a 56 dintre cele 58 de firme financiare de vârf.

Aproape peste noapte, aceste bănci private au fost falimentate de crahul monedei naţionale, bahtul. Aceste bănci făcuseră împrumuturi masive de dolari SUA şi, la rândul lor, împrumutaseră aceşti bani firmelor thailandeze pentru construirea de hoteluri, blocuri pentru birouri, apartamente de lux şi fabrici. Firmele financiare se credeau în siguranţă, deoarece guvernul thailandez se

angajase să menţină bahtul thailandez la un curs fix faţă de dolar. Dar atunci când guvernul a eşuat în acţiunea sa, speculaţiile globale masive îndreptate împotriva bahtului

— Declanşate de recunoaşterea evidentă a faptului că economia thailandeză nu era atât de puternică pe cât se anticipase – moneda thailandeză a scăzut brusc cu 30%. Aceasta însemna că firmele thailandeze, care făcuseră credite în dolari, trebuiau acum să plătească cu 30% mai mulţi bahti pentru a restitui fiecare dolar împrumutat Multe întreprinderi nu şi-au putut face plăţile faţă de firmele financiare, multe firme financiare nu şi-au putut achita datoriile faţă de debitorii lor internaţionali, aşa încât întregul sistem a intrat în blocaj financiar, aruncând în stradă

20.000 de funcţionari bancari. În ziua următoare s-a întâmplat să mă aflu

— Junk bond – „obligaţiune gunoi”. Obligaţiune a unui emitent care are o bontate redusă corespunzătoare unui rating de categoria B sau mai jos. Pentru a compensa riscurile de banitate relativ ridicate, junk bands oferă de regulă rentabilităţi superioare. (Bert Rump, Dlc tiona, r german-român al ceppomisi de piaţă, Ed. Niculescu)

II

LEXUS ŞI MĂSLINUL

Într-un taxi în drum spre o întâlnire în josul străzii Asoke – echivalentul din Bangkok pentru Wall Street unde îşi au sediul majoritatea băncilor private falimentate. În timp ce treceam încet prin faţa acestor firme, şoferul le arăta pe fiecare şi repeta: „Moartă!... moartă!... moartă!... moartă!”

N-o ştiam la vremea aceea – şi n-o ştia nimeni –, dar aceste firme de investiţii au fost primele pietre de domino care se dovedeau a anunţa prima criză financiară globală a noii ere a globalizării – era care a urmat Războiului Rece. Criza thailandeză a declanşat un exod general al

capitalului de pe practic, toate pieţele emergente din Sud-Estul Asiei, făcând să scadă valoarea monedei în Coreea de Sud, Malaysia şi Indonezia. Atât investitorii globali, cât şi cei locali au început să cerceteze mai îndeaproape aceste economii şi, descoperind carenţele lor, fie că şi-au retras capitalurile orientându-le spre orizonturi mai sigure, fie au cerut dobânzi mai mari pentru a compensa riscuri mai mari. În curând, unul dintre cei mai populari *sweatshirts* din Bangkok avea să fie desemnat drept „Former Rich", „fost bogătaş".

În doar câteva luni, recesiunea din Asia de Sud-Est a început să-şi arate urmările asupra preţurilor mărfurilor din întreaga lume. Asia fusese o locomotivă importantă a creşterii economice mondiale – o locomotivă care a consumat uriaşe cantităţi de materii prime. Când această locomotivă a început să dea semne de regres, preţurile aurului, cuprului, aluminiului şi, încă mai important, al petrolului brut au început să scadă. Această cădere a preţurilor mărfurilor la nivel mondial s-a dovedit a fi mecanismul de transmitere a crizei din Asia de Sud-Est în Rusia. La momentul acela, Rusia era preocupată de propria sa situaţie, încercând, cu ajutorul FMI, să iasă din impasul economic autoconfecţionat şi s-o apuce pe calea creşterii stabile. Problema Rusiei era, totuşi, aceea că prea multe întreprinderi nu puteau produce nimic de valoare. În fapt, o bună parte din ceea ce produceau ele era considerată „valoare negativă adăugată". Un tractor fabricat în Rusia era atât de prost, încât valora mai mult ca deşeu de metal sau chiar ca fier brut decât ca tractor finit, fabricat în Rusia. Mai mult, acele întreprinderi din Rusia, ale căror produse puteau fi vândute peste hotare, plăteau – dacă plăteau – guvernului impozite mici, aşa încât Kremlinul suferea de o cronică penurie financiară.

Fără o economie care să aducă venituri, guvernul rus a ajuns să depindă masiv de taxele pe exporturile de petrol

brut şi alte materii prime pentru aprovizionarea bugetului. Ajunsese dependent şi de creditorii străini, ai căror bani voia să-i atragă, oferind o rată a dobânzilor ridicol de ridicată pentru împrumuturi guvernamentale ruse.

La începutul lui 1998, când economia Rusiei era, în continuare, în scădere, Rusia a trebuit să crească rata dobânzii la împrumuturile ei în ruble de la 20 la 50 şi, apoi, la 70%, pentru a-şi menţine atractivitatea faţă de străini. Fondurile *hedging** şi băncile străine au continuat să le cumpere în ideea că, până şi în eventualitatea în care guvernul rus n-ar fi putut să le restituie banii, FMI ar fi intervenit, ar fi scos Rusia din strâmtoare, iar străinii şi-ar fi recuperat banii. Unele fonduri *hedging* şi bănci străine nu numai că au continuat să-şi pompeze banii în Rusia, dar au mers mai departe, împrumutând mai mulţi bani, cu o dobândă de 5%, după care au cumpărat bonuri de tezaur ruseşti cu o dobândă între 20 şi 30%. Bunica mea ar fi spus: „Bună afacere!” După care ar fi adăugat „Dacă sună prea bine pentru a fi adevărată, înseamnă că nici nu este!”

Şi aşa a şi fost Prăbuşirea preţului la petrol provocată de criza asta tică a făcut ca guvernului rus să-i fie din ce în ce mai greu să plătească rata dobânzii şi rata de amortizare la bonurile sale de tezaur. Pe de altă parte, FMI, care făcea presiuni pentru acordarea de împrumuturi menite să salveze Thailanda, Coreea şi Indonezia, respingea orice propunere de a mai investi în Rusia, atâta timp cât ruşii nu-şi respectau promisiunea de a realiza reforma în economie şi de a-şi determina cele mai importante întreprinderi şi bănci să-şi plătească măcar parţial taxele. La 17 august 1998, construcţia din cărţi de joc a economiei ruse s-a prăbuşit, dând pieţelor o dublă lovitură: Rusia a devalorizat moneda naţională şi, în acelaşi timp, a suspendat unilateral plata dobânzilor şi creditelor, fără a-şi avertiza creditorii şi fără a negocia vreun aranjament Fondurile *hedging**, băncile şi băncile de

investiţii care investiseră în Rusia au acumulat pierderi masive, iar cele care împrumutaseră bani pentru a creşte miza Cazinoului din Kremlin erau ameninţate cu falimentul.

La o privire superficială, colapsul economiei ruse n-ar fi trebuit să aibă un impact prea mare asupra sistemului global. Economia Rusiei avea o pondere mai mică decât cea a Olandei. Dar acum sistemul era mai global ca oricând şi exact aşa cum preţurile la petrolul brut fuseseră mecanismul de transmisie din Asia de Sud-Est în Rusia, tot astfel fon durile *hedging* – giganticele *pools* de capital privat slab reglementate, care scormoneau globul în căutarea celor mai bune investiţii – erau mecanismul de transmisie din Rusia spre toate celelalte pieţe în dezvoltare din lume, în special din Brazilia.

— Hedging – măsura pentru asigurarea poziţiilor de activ din bilanţul unei societăţi care sunt afectate de riscuri de preţ (de exemplu acţiunile). Pentru protejarea acestora, se creează poziţii din oglindă", cu riscuri îndreptate în sens invers (de exemplu contracte de vânzare la termen). În cazul ideal, o variaţie a valorii poziţiei de activ asigurate prin hedging va fi compensată exact prin variaţia în sens invers a celeilalte poziţii de bilanţ (Bert Rurup, Dicţionar german-român al economiei de piaţă. Ed. Niculescu)

Fondurile *hedging*, ca şi celelalte firme de comerţ (unele se dezvoltaseră de cinci ori folosind bani împrumutaţi) care înregistraseră uriaşe pierderi în Rusia, s-au văzut brusc nevoite să facă rost de cash pentru a-şi plăti bancherii. Ei au fost siliţi să vândă orice se putea transforma în bani. Astfel, au început să vândă active în ţări robuste din punct de vedere financiar, pentru a compensa pierderile din cele deficitare sub aspect financiar. Brazilia, de exemplu, care, în ochii pieţelor globale şi ai FMI-ului, făcuse o mulţime de lucruri bune, a

observat brusc că toate acţiunile şi obligaţiunile ei erau vândute de investitorii intraţi în panică. În încercarea de a stopa exodul de capital din ţară, Brazilia a fost nevoită să crească rata dobânzii până la 40%. Acest scenariu s-a jucat în diferite variante pe toate pieţele emergente din lume atunci când investitorii s-au refugiat în căutarea unor locuri mai sigure. Aceştia şi-au vândut acţiunile şi obligaţiunile lor braziliene, coreene, egiptene, israeliene şi mexicane şi şi-au pus banii sub saltea sau i-au plasat în cele mai bune obligaţiuni SUA pe care le-au putut găsi. Aşa se face că declinul din Brazilia şi de pe celelalte pieţele emergente s-a transformat în acel mecanism de transmisie care a provocat goana în panică spre bonurile de trezorerie SUA. La rândul său, acest lucru a propulsat valoarea bonurilor de tezaur SUA, a scăzut interesul guvernului SUA de a face o ofertă pentru atragerea de investi tori şi a mărit discrepanţa dintre bonurile de tezaur SUA şi bonurile celorlalte societăţi şi pieţele emergente.

Scăderea masivă a rentabilităţii bonurilor de tezaur SUA a fost mecanismul de transmisie care a atacat şi mai mult fondurile *hedging* şi băncile de investiţii. Să luăm, de pildă, Long-Term-Capital Mana gement, cu sediul în Greenwich, Connecticut. LTCM a fost mama tuturor fondurilor *hedging*. Întrucât, spre sfârşitul anilor ’80, multe fon duri *hedging* erau atrase spre piaţă, competiţia pe piaţă a devenit extrem de dură. Toată lumea se năpustea asupra aceloraşi oportunităţi. Pentru a face bani într-o lume cu o asemenea competiţie violentă, fondurile *hedging* trebuiau să se lanseze în pariuri din ce în ce mai exotice cu cantităţi tot mai mari de capital. În ideea de a se orienta corect în plasarea pariurilor, LTCM s-a oprit asupra activităţii a doi câştigători ai premiului Nobel pentru economie, potrivit cărora volatilitatea de bază a acţiunilor şi obligaţiunilor ar putea fi estimată în funcţie de felul în care au reacţionat ele în trecut. Apelând la modele

computerizate şi împrumutându-se masiv la diferite bănci, LTCM a riscat un pariu de 120 miliarde USD pentru a afla direcţia în care se vor dezvolta anumite obligaţiuni în vara anului 1998. Implicit, a pariat că valoarea bonurilor de tezaur SUA va scădea şi cea a „obligaţiunilor gunoi” şi a pieţelor emergente va creşte. Modelul computerizat al LTCM n-a anticipat nimic de felul epidemiei globale declanşate de colapsul din Rusia din august 1998 şi, în consecinţă, prognozele au fost complet răsturnate. Atunci când întreaga lume a investiţiilor a fost cuprinsă brusc de panică şi a decis să se năpustească asupra bonurilor de tezaur SUA valoarea acestora, în loc să scadă, s-a înălţat ca o săgeată, în timp ce valoarea obligaţiunilor gunoi şi a pieţelor emergente, în loc să crească vertigi nos, s-a prăbuşit. LTCM semăna cu o baghetă magică, ale cărei capete trăgeau fiecare în altă direcţie. A fost nevoie de o infuzie de capital din partea bancherilor ei pentru a preveni vânzarea forţată a tuturor acţiunilor şi obligaţiunilor sale, ceea ce ar fi putut declanşa o criză finan clară globală.

Dar să revenim la ale noastre. La începutul lui august 1998 soarta a vrut ca eu să investesc într-o bancă de Internet pe care tocmai o înfiinţase un prieten al meu. Acţiunile au fost deschise la 14, 50 USD şi au crescut la 27 USD. Mi se părea că sunt un geniu financiar. Dar atunci Rusia a declarat incapacitate de plată şi a pus în mişcare toate aceste piese de domino, iar acţiunile prietenului meu au scăzut la 8 USD. De ce? Pentru că banca prietenului meu era puternic angajată în afaceri ipotecare şi odată cu scăderea ratei dobânzii în America, provocată de goana după bonuri de tezaur SUA pieţele s-au temut că mulţi se vor repezi subit să-şi plătească ipotecile. Dacă mulţi oameni şi-ar fi plătit în avans ipotecile, era posibil ca banca prietenului meu să nu aibă suficiente venituri pentru a plăti dobânzile depunătorilor. De fapt, piaţa a greşit în

privinţa băncii prietenului meu, iar acţiunile lui s-au redresat binişor. Într-adevăr, la începutul lui 1999, când febra Internetului declanşată de Amazon.com s-a instalat şi a crescut din nou valoarea acţiunilor băncii Internet a prietenului meu, ca şi alte valori tehnologice pe care le posedam, am avut din nou senzaţia că sunt genial. Dar n-a durat mult şi apele s-au tulburat iarăşi. De data aceasta nu Rusia a fost cea care a stricat jocul, ci a fost rândul Braziliei să dezorganizeze pieţele SUA şi chiar să mai reducă (fie şi temporar) din *boom*-ul acţiunilor Internet i6

În timp ce urmăream tot acest joc, singurul meu gând era că a fost nevoie de nouă luni pentru ca evenimentele de pe Asoke Street să afecteze strada mea şi de doar o săptămână pentru ca evenimentele de pe Amazon (Amazon. country) să lovească Amazon.com. USA Today a rezumat perfect situaţia pieţei globale la sfârşitul lui 1998: „Dezastrul a cuprins ca un virus un continent după altul", nota ziarul „Pieţele SUA au reacţionat instantaneu… până şi la frizer se vorbea de bahtul thailandez".

N-a durat, totuşi, mult până când Amazon.com să înceapă să urce din nou, trăgând în sus toate acţiunile Internet care, la rândul lor, au ajutat la ridicarea întregii burse de valori SUA, care, la rândul ei, a creat efectul de bogăţie în America, care, la rândul ei, i-a încurajat pe americani să cheltuie mai mult decât reprezentau economiile lor, ceea ce, la rândul său, a permis Braziliei, Thailandei şi altor pieţe emergente să exporte maniera lor de a ieşi din ultimele dificultăţi vânzând în America. Amazon, corn, Amazon, country – eram cu toţii o apă şi un pământ

Dacă n-a servit la altceva, circuitul de la Asoke Street până la strada mea şi de la Amazon. country la Amazon.com a avut darul de mă edifica pe mine şi pe mulţi alţii în privinţa situaţiei în care se află lumea astăzi. Sistemul lent, stabil, ciopârţit al Războiului Rece care

dominase politica internaţională începând din 1945 fusese înlocuit în mod ferm de un sistem nou, foarte bine uns şi interconectat, numit globalizare.

Suntem un singur fluviu. Dacă n-am înţeles pe deplin acest lucru în

1989, când s-a prăbuşit Zidul Berlinului, l-am înţeles cu siguranţă un deceniu mai târziu. Într-adevăr, în 11 octombrie 1998, la apogeul crizei economice globale, Merrill Lynch însera pagini întregi cu anunţuri în marile ziare americane sub titlul:

Lumea are 10 ani

S-a născut odată cu căderea Zidului în 1989. Nimic surprinzător în faptul că cea mai tânără economie din lume – economia globală – încă-şi mai caută steaua sa călăuzitoare. Complicatele mecanisme de control şi echilibrare care stabilizează economiile reclamă timp. Numeroase pieţe globale au fost deschise abia de curând şi sunt guvernate pentru început mai degrabă de emoţiile participanţilor decât de pumnul de fier al statului. Din punctul în care ne aflăm acum, nimic nu afectează promisiunea făcută cu un deceniu în urmă la sfârşitul unei lumi îngrădite de ziduri... Anvergura pieţelor libere şi a democraţiei în lume permite multor oameni de pretutindeni să-şi transforme aspiraţiile în realizări. Iar tehnologiile, folosite cum

trebuie şi repartizate generos, au puterea de a şterge nu numai graniţele geografice, ci şi pe cele dintre oameni. La numai 10 ani, omenirea continuă, după părerea noastră, să ne îndreptăţească marile speranţe. Până una-alta, rămâne valabil ceea ce încă nimeni n-a spus, şi anume că e simplu să creşti.

Într-adevăr, anunţul lui Merrill Lynch ar fi fost ceva mai corect dacă ar fi spus că această eră a globalizării are

10 ani. Pentru că, de la mijlocul secolului al 19-lea şi până spre sfârşitul anilor ’20 din secolul al 20-lea, omenirea a mai trecut prin experienţa unei similare ere a globa lizării. Dacă vom compara volumul fluxului de bunuri şi capital care trece graniţele cu produsul social brut şi fluxul de forţă de muncă cu totalul populaţiei, vom observa că perioada de globalizare care a prece dat primul război mondial seamănă izbitor cu perioada pe care o trăim astăzi. Marea Britanie, pe atunci puterea mondială dominantă, investea masiv în pieţele emergente şi cei care subvenţionau măsurile cu caracter politic din Europa şi America cădeau deseori victimă crizelor financiare declanşate de scăderea cursului obligaţiunilor căilor ferate argentiniene, împrumuturilor de stat letone sau bonurilor de tezaur germane. Nu exista un control valutar, aşa încât în 1866, de-abia instalat cablul telegrafic transatlantic, şi crizele bancare şi financiare de la New York au şi ajuns rapid la Londra sau Paris. Mă aflam odată la o masă rotundă împreună cu John Monks, preşedinte la British Trades Union Congress, AFLrllO* în Marea Britanie, care a remarcat că agenda de lucru a primului congres TUC din 1868 de la Manchester, Anglia, enumera, printre altele, următoarele puncte care trebuiau să fie discutate: „Necesitatea de a negocia concurenţa coloniilor din Asia” şi „Nece sitatea de a pune de acord stindardele de formare şi perfecţionare din Statele Unite şi Germania.4* în zilele acelea, oamenii migrau mai mult decât ne amintim noi astăzi şi, cu excepţia perioadei de război, înainte de 1914, ţările nu pretindeau paşaport pentru a călători în străinătate. Niciunul dintre emigranţii care au ajuns pe pământul Americii nu avea viză. Dacă puneţi cap la cap toate aceste lucruri şi dacă mai adăugaţi inventarea telegrafului, vaporului, căilor ferate şi, eventual, a telefonu lui, se poate spune cu certitudine că această primă eră a globalizării dinaintea Primului Război Mondial a făcut ca

lumea să treacă de la măsura „mare” la măsura „medie”.

Prima eră a globalizării şi a capitalismului financiar global a primit loviturile succesive de ciocan ale primului război mondial, Revoluţiei

American Federation of Labor & Congress of Industrial Organizations (n.t.).

I8

ruse şi marii depresiuni, al căror efect comun a provocat fracţionarea lumii, deopotrivă fizic şi ideologic. Lumea divizată în urma celui de-al doilea război mondial a rămas îngheţată din cauza Războiului Rece. Războiul Rece a fost şi el un sistem internaţional. A dăinuit din 1945 până în 1989 când, odată cu căderea Zidului Berlinului, a fost înlocuit de un alt sistem: noua eră a globalizării, în care ne aflăm acum. Să-i spunem „a doua rundă de globalizare”. Rezultă că intervalul de şapte zeci şi cinci de ani cuprins între începutul Primului Război Mondial şi sfârşitul Războiului Rece n-a fost decât o lungă pauză între o primă eră a globalizării şi următoarea etapă.

Există o mulţime de similitudini între precedenta eră a globalizării şi cea în care ne aflăm acum. Ceea ce e nou astăzi, este ritmul şi intensitatea cu care lumea este contopită acum într-o singură piaţă globalizată. Nou este, de asemenea, numărul absolut de persoane şi ţări capabile să participe la acest proces şi să fie afectate de el. Era globalizării pre mergătoare anului 1914 poate să fi fost intensă, dar multe ţări dezvoltate au rămas în afara ei. Era dinainte de 1914 poate să fi avut un volum mare în raport cu vremea aceea, dar, în comparaţie cu zilele noastre, era minusculă în termeni absoluţi. În 1900, comerţul valutar zilnic se măsura în milioane de dolari. În 1992, potrivit lui Federal Reserve din New York, se cifra la 820 miliarde USD zilnic, iar în aprilie 1998 ajunsese la 1, 5 bi lioane USD şi tendinţa era în creştere. Pe la 1900, fluxul de capital privat dinspre ţările dezvoltate spre cele în curs de

dezvoltare putea fi măsurat în sute de milioane de dolari, iar ţările implicate erau relativ puţine la număr. Prin 2000, era măsurat în sute de miliarde de dolari şi erau implicate zeci de ţări. În comparaţie cu era care a precedat primul război mondial, această nouă eră a globalizării este echipată cu o turbină de supraalimentare.

Dar actuala eră a globalizării nu diferă doar cantitativ; în multe privinţe, diferă şi calitativ atât sub aspect tehnologic, cât şi politic. Din punct de vedere tehnologic, diferenţa constă în faptul că precedenta eră a globalizării a fost construită pe scăderea costurilor de transport. Graţie inventării căii ferate, vaporului şi automobilului, oamenii puteau ajunge într-o mulţime de locuri mai repede şi mai ieftin şi puteau face comerţ cu mai multe pieţe mai repede şi mai ieftin. Dar, aşa cum observa Economist, actuala eră a globalizării se înalţă pe scăderea costurilor telecomunicaţiilor – graţie microcipurilor, sateliţilor, fibrei optice şi Internetului. Aceste tehnologii noi au capacitatea de a strânge lumea prin legături şi mai puternice. Prin folosirea acestor tehnologii, ţările în curs de dezvoltare nu trebuie doar să-şi vândă materia lor primă în Vest şi să primească în schimb produse finite; aceasta înseamnă că ţările în curs de dezvoltare pot deveni ele însele producători de mâna întâi. Aceste tehnologii permit, de asemenea, companiilor să-şi amplaseze în diferite ţări diferite părţi din producţia, cercetarea şi marketingul lor, legându-le în acelaşi timp între ele, prin intermediul computerelor şi teleconferinţelor, ca şi când toate s-ar afla adunate într-un singur loc. Graţie combinării computerelor şi telecomunicaţiilor ieftine, oamenii îşi pot oferi şi comercializa acum serviciile la nivel glo bal – de la consultaţii medicale la lucrări de programare şi prelucrarea datelor –, lucru care înainte n-a putut fi realizat, practic, niciodată. Şi de ce nu? O convorbire

telefonică de trei minute între New York şi Londra costa în 1930 (la valoarea din 1996) 300 USD. Astăzi este aproape gratis datorită Internetului.

Aceste tehnologii fac posibil ca nu numai statele naţionale tradiţionale şi corporaţiile să pătrundă în toate colţurile lumii mai departe, mai repede, mai ieftin şi mai profund decât oricând înainte, ci ele permit indivizilor s-o facă. Mi-am amintit de aceasta într-o zi din vara lui 1998, când mama mea, Margaret Friedman, în vârstă de 79 de ani şi care locuieşte la Minneapolis, m-a sunat părând foarte iritată. „Ce s-a întâmplat, mamă?" am întrebat „Ei bine, a spus, joc bridge pe Internet cu trei francezi, care vorbesc între ei numai franţuzeşte şi eu nu pot să-i înţeleg. Cum eu am chicotit la gândul că mama mea, care trişează la cărţi, juca bridge cu 3 francezi pe Internet, ea s-a cam ofensat Nu mai râde, a spus, cu puţin timp în urmă am jucat bridge cu cineva din Siberia/4

Tuturor celor care spun că această eră a globalizării nu diferă de cea precedentă, le pun o singură întrebare: în 1900 străbunica dumneavoastră juca bridge pe Internet cu francezii? Eu nu cred.

Dar, aşa cum spuneam, această nouă eră a globalizării diferă şi sub aspect politic de cea dinainte de 2000. Această eră precedentă a fost dominată de puterea britanică, de moneda britanică şi de marina britanică. Actuala eră este dominată de puterea americană, de cultura americană, de dolarul american şi de marina americană. După cel de al doilea Război Mondial, puterea americană a început în mod deliberat să făurească un sistem comercial internaţional deschis pentru a stimula angajarea şi a contrabalansa comunismul sovietic. America a fost cea care a impulsionat crearea Fondului Monetar Internaţional, a Acordului General pentru Tarife şi Comerţ (GATT) şi a fost gazda altor institutţii pentru deschiderea de pieţe şi încurajarea comerţului în lume. Flota americană

a fost cea care a ţinut deschise căile maritime pentru aceste pieţe deschise în vederea facilitării legăturilor. Aşa încât, atunci când, spre sfârşitul anilor ’80, a înflorit Revoluţia informaţională, făcând posibil ca atât de mulţi oameni să acţioneze global şi să vândă global, ea a înflorit într-o structură de putere globală care a încurajat şi a intensificat toate aceste tendinţe şi a făcut-o într-un mod foarte costisitor pentru orice ţară care încerca să le susţină.

Pe scurt, există câteva lucruri legate de această nouă eră a globalizării pe care le-am văzut înainte (dar care acum sunt mult mai intense), unele lucruri pe care nu le-am mai văzut niciodată şi unele lucruri care sunt atât de noi, încât încă nici nu le înţelegem. Pentru toate aceste motive, eu aş rezuma diferenţele dintre cele două ere ale globalizării astfel: dacă prima eră a globalizării a redus lumea de la măsura „mare” la măsura „medie”, această eră a globalizării reduce lumea de la măsura „medie” la măsura „mică”.

Cartea de faţă constituie o încercare de a explica modul în care această nouă eră a globalizării a devenit sistemul internaţional dominant la sfârşitul secolului al 20-lea – luând locul Războiului Rece – şi cum, în fond, ea modelează politica internă şi relaţiile internaţionale ale tuturor statelor. În acest sens, am conceput-o ca pe o contribuţie la genul de literatură care a încercat să definească lumea de după Războiul Rece. Dintre cărţile de acest gen, care au avut cea mai mare audienţă, citez patru: Paul M. Kennedy The rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000. Francis Fukuvama The End of History and the Last Man, diferite eseuri şi cărţi de Robert D. Kaplan şi Samuel P. Huntington The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order.

Chiar dacă toate aceste cărţi conţineau adevăruri

importante, mi s-a părut că niciuna din ele nu a pătruns lumea de după Războiul Rece într-un mod holistic. Lucrările lui Kaplan erau plastice şi oneste, dar el a ales cele mai sinistre colţuri din lume, generalizându-le şi transferându-le asupra restului lumii. Huntington a observat conflictele de natură culturală din întreaga lume şi le-a extins exagerat făcând din ele un conflict de civilizaţii de lungă durată şi violent mergând până într-acolo încât să declare că viitorul război mondial, dacă va exista vreunul, „va fi un război între civilizaţii”. Eu cred că amândoi, Kaplan şi Huntington, au subestimat enorm faptul că puterea statelor naţionale, forţa de atracţie a pieţelor globale, difuzarea mondială a tehnologiilor moderne, apariţia reţelelor şi extinderea explozivă a normelor globale i-ar putea anula proiecţiile sale în alb-negru (mai mult negru).

Kennedy şi Huntington au încercat să prezică viitorul bazându-se prea mult pe trecut, ba chiar numai pe trecut Kennedy a schiţat (absolut strălucit) decăderea imperiilor Spaniei, Franţei şi Angliei, dar con cluzia lui a fost că următorul imperiu care va cădea va fi cel american din cauza extinderii sale exagerate. Mesajul său implicit era că sfârşitul Războiului Rece nu înseamnă doar sfârşitul Uniunii Sovietice, ci ar anunţa şi declinul Statelor Unite. După părerea mea, Kennedy nu a identificat suficient faptul că declinul relativ al Statelor Unite în anii ’80, când şi-a scris el cartea, făcea parte din pregătirea şi adaptarea Americii la noul sistem de globalizare – un proces pe care cea mai mare parte a lumii abia acum îl parcurge. Kennedy n-a anticipat faptul că, sub presiunea globalizării, America îşi va reduce drastic bugetul de apărare, va restrânge administraţia şi va trimite tot mai multe forţe pe piaţa liberă, modalităţi care-i vor prelungi statutul de mare putere, nicidecum să-l diminueze.

În viziunea lui Huntington, Războiul Rece odată

încheiat, America nu va mai trebui să se războiască cu Uniunea Sovietică, aşa încât se va întoarce în mod firesc împotriva hinduşilor şi musulmanilor, care, la rândul lor, se vor întoarce împotriva Americii. În felul acesta, el a exclus implicit naşterea unui nou sistem internaţional, care ar putea influenţa în mod diferit evenimentele. Pentru Huntington, după Războiul Rece nu mai putea urma nimic altceva în afară de tribalism.

Cartea deschizătoare de drum a lui Fukuyama conţinea cea mai exactă înţelegere a ceea ce era nou – triumful liberalismului şi al capitalismului de piaţă liber drept cel mai eficient mijloc de a organiza societatea – dar titlul ei (The end of the History) sugerează (mai mult chiar decât cartea) caracterul definitiv al acestui triumf, care nu concordă cu lumea în care trăiesc eu.

Într-un fel, fiecare din aceste lucrări a devenit renumită pentru că a încercat să cuprindă într-o singură idee cu priză „The One Big Thing", mecanismul central, motorul care ar acţiona relaţiile internaţionale în lumea de după Războiul Rece – fie conflictul civilizaţiilor, haosul, decăderea imperiilor, fie triumful liberalismului.

Argumentul meu este foarte diferit. Cred că, dacă vreţi să înţelegeţi lumea de după Războiul Rece, trebuie să începeţi prin a înţelege că s-a instalat un nou sistem internaţional – globalizarea. Acesta este „The One Big Thing", asupra căruia ar trebui să se concentreze oamenii. Globalizarea nu este singurul lucru care influenţează evenimentele din lumea de astăzi, dar, dacă există o Stea a Nordului şi o forţă modelatoare de nivel mondial, ea este acest sistem. Ceea ce e nou, este sistemul; vechi sunt politica de forţă, haosul, conflictul civilizaţiilor şi liberalismul. Iar drama lumii de după Războiul Rece este interacţiunea dintre acest sistem nou şi aceste vechi pasiuni. Este o dramă complexă, al cărei ultim act încă n-a fost scris.

Pentru acest motiv, în sistemul globalizării veţi găsi deopotrivă conflictul civilizaţiilor şi omogenizarea civilizaţiilor, catastrofe ale mediului înconjurător şi uluitoare acţiuni de salvare a acestuia, triumful capitalismului liberal, al pieţei libere şi o rezistenţă acerbă împotriva lor, perpetuarea statelor naţionale şi apariţia unor actori nestatali cu o putere enormă. Am încercat să scriu un ghid care să arate cum trebuie urmărită această dramă şi cum să înţelegem gestionarea ei.

Doar un singur cuvânt înainte de a începe. Jonathan Galassi, editorul şi lectorul primei ediţii a acestei cărţi, m-a sunat într-o zi şi mi-a zis: „Le-am spus câtorva prieteni ai mei că scrii o carte despre globalizare şi ei au replicat Ah, Friedman, ăstuia îi place globalizarea'. Ce zici de asta?" I-am răspuns lui Jonathan că îmi reprezint globalizarea cam aşa cum îmi reprezint răsăritul. În general vorbind, cred că e foarte bine că soarele răsare în fiecare dimineaţă. Face mai mult bine decât rău mai ales dacă foloseşti ecran solar şi ochelari de soare. Şi chiar dacă nu prea mi-ar păsa de răsărit, n-aş putea schimba ceva la el. Nu eu am declanşat glo balizarea şi nu eu pot s-o stopez – cu excepţia unor costuri uriaşe pe seama dezvoltării omenirii – şi nu-mi voi pierde timpul încercând s-o fac. Eu sunt ziarist, nu comerciant de globalizare. Aşa cum veţi vedea din carte, sunt profund conştient de dezavantajele globalizării. Problema care mă frământă este cum le tratăm. Cred că cea mai bună cale de a contracara brutalităţile globalizării este, în primul rând, aceea de a înţelege logica sistemului şi a componentelor sale variabile şi apoi de a afla cum se poate profita cel mai mult de pe urma acestui nou sistem şi a atenua ceea ce este rău. Acesta este spiritul care a motivat cartea.

Prima parte a cărţii arată cum trebuie privit actualul sistem al globa lizării şi cum funcţionează acesta. Partea a doua explică în ce fel statele naţionale, comunităţile,

indivizii şi mediul înconjurător interacţionează cu acest sistem. Partea a treia explică rezistenţa faţă de globalizare. Iar partea a patra explică rolul unic pe care-l joacă Statele Unite şi pe care trebuie să-l joace în continuare pentru stabilizarea acestui nou sistem.

I*SĂ privim sistemul*

1

Noul sistem e obişnuia mama lui Forrest Gump să-i spună fiului ei? *Viaţa e ca o cutie cu bomboane de ciocolată*: *niciodată nu ştii ce e înăuntru*.

Pentru mine, călător înveterat şi corespondent străin, viaţa este ca serviciul de cameră – niciodată nu ştii ce vei găsi dincolo de uşă.

Să luăm, de exemplu, seara de 31 decembrie 1994, când mi-am început activitatea în calitate de editorialist pentru probleme externe al ziarului The New York Times. Am debutat cu un editorial din Tokio şi, când am ajuns la Okura Hotel după un lung zbor peste Pacific, am chemat serviciul de cameră şi am cerut simplu: *„Vă rog să-mi trimiteţi patru portocale.14 Nu mă pot lipsi de citrice şi aveam neapărat nevoie de ele. Am avut impresia, când am telefonat, că am făcut o comandă destul de simplă şi că persoana de la celălalt capăt al firului a părut că înţelege*.

După douăzeci de minute s-a auzit un ciocănit în uşă. Un chelner de la serviciul de cameră aştepta afară în uniforma sa impecabilă. În *faţa lui era un cărucior acoperit cu o faţă de masă albă scrobită. Pe faţa de masă erau patru pahare înalte cu suc de portocale proaspăt stors, iar fiecare pahar era aşezat regeşte într-un mic bol de argint plin cu gheaţă*.

„Nu, nu", i-am spus chelnerului. „Aş vrea portocale, portocale, nu vreau suc de portocale". Şi, ca să mă fac mai bine înţeles, m-am prefăcut că muşc dintr-o portocală imaginară.

„Ahhhhh", a răspuns chelnerul, dând din cap.

„Portocale, portocale”.

M-am înapoiat în camera mea şi m-am apucat din nou de lucru.

După vreo douăzeci de minute, alt ciocănit în uşă. Acelaşi chelner.

Acelaşi cărucior al serviciului de cameră. Dar de data aceasta, pe el se aflau patru platouri şi pe fiecare din ele era câte o portocală care fusese curăţată şi tăiată în feliuţe perfecte, dispuse în formă de evantai ca sushi, aşa cum numai japonezii ştiu s-o facă.

„Nu, nu, 11 am spus şi iarăşi am dat din cap. „Eu vreau portocale întregi.11 Am schiţat cu mâinile forma unei mingi. „Vreau să le ţin în cameră şi să mănânc pe rând câte una. Nu pot să mănânc dintr-odată patru portocale şi, dacă sunt gata tăiate, nu pot să le păstrez în minibarul meu. Vreau portocale întregi”.

Şi iarăşi am imitat cât mai exagerat pe cineva care ar mânca o porto cală.

„Ahhhh”, a spus chelnerul şi a dat din cap. „Portocale, portocale. Vreţi portocale întregi”.

Au trecut alte douăzeci de minute. Din nou acelaşi ciocănit în uşă. Acelaşi chelner. Acelaşi cărucior, numai că de data aceasta pe el se aflau patru portocale strălucitoare, fiecare aşezată pe farfuria ei, cu o furculiţă, un cuţit şi alături un şervet de in Era un progres.

„E în regulă”, am spus, semnând nota de plată. „Este tocmai ce doream”.

Chelnerul a ieşit din cameră, iar eu m-am uitat pe nota de plată. Patru portocale costau 22 USD. Cum să-i explic asta editorului meu?

Dar aventurile mele cu citricele nu se terminaseră. Două săptămâni mai târziu mă aflam la Hanoi şi luam masa singur în sala de mese de la Metropolitan Hotel. În Vietnam era sezonul mandarinelor, iar vânzătorii vindeau la fiecare colţ de stradă piramide din aceste delicioase

fructe roşii ca portocalele. În fiecare dimineaţă mâncasem la micul dejun că te va mandarine. Când a apărut chelnerul să ia comanda pentru desert, i-am spus că nu vreau altceva decât o mandarină.

A plecat şi a revenit după câteva minute.

„Sorry”, a spus, „nu avem mandarine”.

„Dar cum se poate?”, am întrebat exasperat „În fiecare dimineaţă aveţi la micul dejun o masă plină cu mandarine! Nu se poate să nu mai fie vreo mandarină prin bucătărie!”

„Sorry”. A dat din cap. „Poate doriţi pepene verde?”

„O.K.”, am spus, „aduceţi pepene verde”.

După cinci minute, chelnerul a revenit cu un platou pe care se aflau trei mandarine curăţate.

„Am găsit mandarine”, a spus. „Pepene verde nu mai era”.

Dacă aş fi ştiut atunci tot ce ştiu astăzi, aş fi luat totul drept o preves fire. Aveam să găsesc şi eu pe farfuria mea şi în faţa uşii multe lucruri pe care nu m-aş fi aşteptat niciodată să le găsesc în călătoriile mele prin lume în calitate de corespondent al ziarului New York Times.

Să fii editorialist pentru probleme externe la New York Times este, într-adevăr, cel mai bun job din lume. Vreau să spun că cineva trebuie, totuşi, să aibă cel mai bun job din lume, ce ziceţi? Ei bine, eu am fost acela. Motivul pentru care jobul meu este cel mai bun job din lume este simplu: pot fi un turist, cu un punct de vedere. Pot merge oricând în orice loc şi pot avea un punct de vedere privitor la ceea ce văd şi aud. Dar, atunci când m-am angajat în această odisee, întrebarea a fost: ce fel de punct de vedere? Prin ce fel de lentile, din ce perspectivă, de pe poziţiile cărui sistem organizat – the superstory – voi privi lumea, voi interpreta evenimentele, le voi ierarhiza, îmi voi forma o opinie şi voi ajuta cititorii să le înţeleagă?

În unele privinţe, predecesorilor mei le-a fost ceva

mai uşor. Atunci când a scris, fiecare din ei a avut un superstory evident şi un sistem internaţional stabil. Eu sunt cel de-al cincilea editorialist pe probleme externe din istoria ziarului Times... Probleme externe" este, într-adevăr, cea mai veche rubrică a ziarului. A fost inaugurată în 1937 de către o remarcabilă femeie, Anne O'Hare McCormick şi iniţial se numea „în Europa", pentru că pe atunci, „în Europa" însemna pentru cei mai mulţi americani probleme externe, şi pare a fi cât se poate de firesc ca unicul editorialist transoceanic al ziarului să staţioneze pe continentul european. Necrologul doamnei McCormick din Times în 1954 preciza că ea şi-a început cariera de reporter în străinătate „ca soţia domnului McCormick, inginer din Dayton, pe care-l însoţea în frecventele sale călătorii pentru cumpărături în Europa". (De atunci anunţurile mor tuare din New York Times au devenit cu mult mai corecte din punct de vedere politic). Sistemul internaţional, despre care relata, era dezintegrarea echilibrului de forţe din Europa Tratatului de la Versailles şi începuturile celui de-al doilea Război Mondial.

Atunci când America a ieşit din cel de-al doilea Război Mondial ca superputere dominantă în lume, cu responsabilităţi globale şi angajată într-o luptă globală pentru putere cu Uniunea Sovietică, titlul editorialu lui s-a schimbat în „Probleme externe". Era în anul 1954. Dintr-odată toată lumea a devenit câmpul de joc al Americii şi orice ţară din lume prezenta interes, pentru că orice colţ reprezenta obiect de dispută cu Uniunea Sovietică. Sistemul internaţional al Războiului Rece cu competiţia sa pentru influenţă şi supremaţie între Vestul capitalist şi Estul comunist, între Washington, Moscova şi Beijing, a devenit acel superstory în cadrul căruia următorii trei editorialişti de politică externă şi-au formulat opiniile.

În 1995, când mi-am început activitatea de

editorialist, Războiul Rece se terminase. Zidul Berlinului se prăbuşise şi Uniunea Sovietică era istorie. Am avut norocul să fiu martor, la Kremlin, la una din ultimele zvârcoliri ale Uniunii Sovietice. Era în ziua de 16 decembrie 1991. Secretarul de stat american, James A Baker, făcea o vizită la Moscova i8

exact în momentul când Boris Elţîn îl îndepărta de la putere pe Mihail Gorbaciov. De fiecare dată când Baker şi Gorbaciov se întâlniseră la Moscova, convorbirile lor avuseseră loc la Kremlin în sala decorată în aur Sf. Ecaterina. Întotdeauna intrarea în scenă în faţa presei se desfăşura într-un mod foarte bine orchestrat. Mr. Baker şi persoanele din anturajul său aşteptau în spatele uriaşelor uşi duble de lemn la un capăt al lungii săli de la Kremlin, Gorbaciov şi echipa sa în spatele uşilor de la celălalt capăt la un anumit semnal, uşile erau deschise simultan şi cei doi conducători îşi făceau apariţia şi-şi strângeau mâinile în mijlocul sălii în faţa camerelor de luat vederi. Ei bine, în ziua aceea când Baker s-a prezentat pentru întâlnire la ora convenită, uşile s-au deschis şi, în locul lui Gorbaciov, a apărut Boris Elţîn. Ghici cine vine la cină! „Bine aţi venit pe pământul Rusiei şi în această clădire rusească!” i-a spus Elţîn lui Baker. Baker l-a întâlnit pe Gorbaciov ceva mai târziu în aceeaşi zi, dar era clar că puterea trecuse în alte mâini. Noi, ziarişti de la Departamentul de Stat, veniţi acolo pentru a face cronica evenimentelor, ne-am petrecut toată ziua la Kremlin. În timp ce ne aflam în clădire, afară ningea abundent şi când, în sfârşit, am părăsit Kremlinul după asfinţit, am găsit totul acoperit cu o pătură albă de zăpadă. În timp ce înaintam cu greu spre poarta Spasski de la Kremlin, lăsând urme proaspete în zăpada care scârţâia sub paşii noştri, am observat că steagul roşu cu secera şi ciocanul încă mai fâlfâia în vârful Kremlinului sub lumina reflectoarelor, la fel ca în urmă cu şaptezeci de ani. Mi-am spus în gând: „Probabil este pentru ultima oară

când mai văd acest steag fâlfâind”. Şi, într-adevăr, în câteva săptămâni dispăruse, şi odată cu el sistemul Războiului Rece şi superstory.

Dar nici după câţiva ani, când mi-am început activitatea ca editoria list pe probleme de politică externă, n-am înţeles ce sistem internaţional a înlocuit sistemul Războiului Rece în funcţia de cadru de organizare dominant în politica externă. Aşa încât mi-am început activitatea de editorialist în calitate de turist fără vreun punct de vedere stabilit, ci doar ca un spirit deschis. Timp de câţiva ani, la fel ca toţi ceilalţi, am vorbit doar de „Epoca de după Războiul Rece”. Ştiam că un nou sistem era pe cale să se nască şi că acest sistem reprezenta un cadru diferit pentru relaţiile internaţionale, dar, cum nu puteam să definim ce era, îl defineam prin ceea ce nu era. Nu era Războiul Rece. Dam numit, deci, lumea de după Războiul Rece.

Cu cât călătoream mai mult, cu atât mi-era mai evident că noi nu ne aflam într-o lume haotică, incoerentă, imposibil de definit de după Războiul Rece, ci, mai degrabă, într-un nou sistem internaţional. Acest nou sistem îşi avea propria sa logică, unică, propriile sale reguli, con strângeri şi stimulente şi îşi merita numele: „globalizare”. Globalizarea nu este doar o fantezie economică şi nici vreo oarecare tendinţă trecătoare. Ea este un sistem internaţional – sistemul internaţional dominant care a luat locul sistemului Războiului Rece după căderea Zidului Berlinului. Trebuie să-l înţelegem ca atare. Dacă există un statut al limitării crimelor, în mod cert trebuie să existe un statut al limitării clişeelor de politică externă. Cu asemenea idei, „lumea după Războiul Rece” ar putea fi declarată depăşită. Acum ne aflăm în noul sistem internaţional al globalizării.

Ce am eu în vedere atunci când spun că globalizarea a luat locul

Războiului Rece ca sistem definitoriu?

Mă gândesc că Războiul Rece, ca sistem internaţional, îşi avea propria sa structură de putere: echilibrul de forţe dintre Statele Unite şi URSS. Războiul Rece îşi avea propriile sale reguli: în plan extern, nicio superputere nu va viola sfera de influenţă a alteia; în domeniul economic, ţările mai puţin dezvoltate se vor concentra asupra creşterii propriilor lor industrii naţionale, ţările în curs de dezvoltare asupra creşterii orientate spre export, ţările comuniste asupra autarhiei şi economiile occidentale asupra comerţului regulat. Războiul Rece avea ideile sale dominante: conflictul dintre comunism şi capitalism, destin dere, nealiniere şi perestroika. Războiul Rece avea propriile sale tendinţe demografice: mişcarea persoanelor dinspre Est spre Vest a fost îngheţată în mare măsură de Cortina de Fier, dar mişcarea de la Sud la Nord a fost un neîntrerupt şuvoi. Războiul Rece avea propria sa perspectivă pe glob: lumea a fost divizată în tabăra comunistă, tabăra occidentală şi tabăra neutră, şi fiecare ţară, la rândul ei, făcea parte dintr-una din acestea. Războiul Rece avea propriile sale tehnologii definitorii: armele nucleare şi cea de a doua Revoluţie industrială erau predominante, dar pentru mulţi oameni din ţările în curs de dezvoltare secera şi ciocanul mai reprezentau încă uneltele de bază. Războiul Rece avea propriile sale unităţi de măsură definitorii: forţa explozivă a armelor nucleare. Şi avea propria sa anxietate definitorie: teama de distrugerea nucleară. Toate aceste elemente ale sistemului Războiului Rece luate la un loc au influenţat politica internă şi relaţiile externe ale fiecărei ţări din lume. Sistemul Războiului Rece n-a determinat fiecare lucru, dar a determinat multe lucruri.

30

Actuala eră a globalizării este un sistem internaţional similar, cu propriile sale atribute unice, care contrastează

violent cu cele ale Războiului Rece. În primul rând, sistemul Războiului Rece era caracte rizat de o trăsătură unificatoare – divizarea. Lumea era un loc divizat, ciopârţit, ameninţările şi oportunităţile sistemului Războiului Rece tin deau deopotrivă să iasă din sfera care se diviza. Acest sistem al Războiului Rece era simbolizat de un singur cuvânt: *zidul* – Zidul Berlinului. Una din descrierile mele preferate făcute acelei lumi a fost furnizată de Jack Nicholson în filmul A Few Good Men. Aici Nicholson interpretează rolul unui colonel din marină, comandantul unei baze militare americane din Cuba, la Guantánamo Bay. În scena culminantă, Nicholson este presat de Tom Cruise să explice cum, din ordinul lui Nicholson, un soldat debil, Santiago, a fost omorât în bătaie de către unul din camarazii săi: „Vrei un răspuns?" urlă Nicholson. „Vrei un răspuns?" „Vreau adevărul!", ripostează Cruise. „Nu poţi manevra adevărul", spune Nicholson. „Fiule, trăim într-o lume care are zeci de ziduri şi acele ziduri trebuie păzite de bărbaţi înarmaţi. Cine s-o facă? Tu? Tu, locotenent Weinberg? Eu am o responsabilitate mai mare decât aţi putea pricepe voi. Vărsaţi lacrimi pentru Santiago şi blestemaţi mari nani. Vă puteţi permite acest lux. Vă puteţi permite luxul de a nu şti ce ştiu eu – anume că moartea lui Santiago, deşi tragică, a salvat, probabil, vieţi. Şi existenţa mea, chiar dacă vouă vă pare grotescă şi de neînţeles, salvează vieţi. Voi nu vreţi adevărul, pentru că în străfundul gândurilor voastre nu vreţi să vorbiţi despre el la petreceri, voi vreţi ca eu să fiu pe zidul acela. Aveţi nevoie de mine pe zidul acela".

Sistemul globalizării este puţin diferit şi el are o trăsătură unificatoare – integrarea. Lumea a devenit un loc tot mai interconectat, iar astăzi, indiferent dacă este vorba de o ţară sau de o companie, amenin ţările şi oportunităţile vin de la cei cu care eşti conectat. De asemenea, acest sistem al globalizării este caracterizat de un singur cuvânt

Web. Aşa că, am plecat de la un sistem construit în cel mai larg sens al cuvântului pe divizare şi ziduri spre un sistem construit tot mai mult pe integrare şi web. În Războiul Rece am recurs la „linia fierbinte” care era un simbol al faptului că eram cu toţii divizaţi, dar că cel puţin două popoare ţineau cârma – Statele Unite şi Uniunea Sovietică – iar în sistemul globalizării am recurs la Internet, care este un simbol pentru faptul că suntem cu toţii în legătură unii cu alţii fără ca cineva anume să ţină cârma.

Toate acestea determină multe alte deosebiri între sistemul globali zării şi sistemul Războiului Rece. Spre deosebire de sistemul Războiului

Rece, sistemul globalizării nu este un proces îngheţat, ci un proces dinamic, continuu. De aceea, eu definesc globalizarea astfel: este integrarea inexorabilă a pieţelor, a statelor naţionale şi tehnologiilor, într-un grad fără precedent – şi anume într-o modalitate care dă indivizilor, întreprinderilor şi statelor naţionale posibilitatea de a ajunge mai departe, mai rapid, mai profund şi mai ieftin ca oricând înainte şi într-o manieră care, pe de altă parte, produce o reacţie puternică din partea celor pe care acest nou sistem fie îi agresează, fie îi lasă deoparte.

Ideea motrice din spatele globalizării este capitalismul liber de piaţă – cu cât pieţii îi vor fi lăsate mai multe competenţe şi cu cât economiile naţionale vor fi deschise comerţului liber şi concurenţei, cu atât mai eficiente şi mai prospere vor fi aceste economii. Globalizarea înseamnă expansiunea capitalismului liber de piaţă, practic, în fiecare ţară din lume. Globalizarea are, de asemenea, propriul ei set de reguli economice – reguli care gravitează în jurul deschiderii, dereglării şi privatizării economiilor naţionale, pentru a le face mai competitive şi

mai atrăgătoare pentru investiţiile străine. În 1975, la apogeul Războiului Rece, numai 8% din ţările lumii au avut regimuri liberale, de piaţă liberă, iar investiţiile străine directe din acea vreme totalizau, potrivit Băncii Mondiale, doar 23 miliarde dolari. Prin 1997, numărul ţărilor cu regimuri economice liberale reprezenta 28%, iar investiţiile străine totalizau 644 miliarde dolari.

Spre deosebire de sistemul Războiului Rece, globalizarea are propria ei cultură dominantă, care este şi cauza acţiunii ei omogenizatoare până într-un anumit grad. În perioadele anterioare, acest tip de omogenizare culturală avea loc la nivel regional – romanizarea Europei Occidentale şi a spaţiului mediteranean, islamizarea Asiei Centrale, Africii de Nord, Europei şi Orientului Mijlociu de către arabi şi mai târziu de către otomani, rusificarea Europei de Est şi Centrale şi a unor părţi din Euro-Asia de către sovietici. Din punct de vedere cultural, globalizarea înseamnă extinderea amplă, chiar dacă nu totală, a americanizării globu lui – de la Big Macs la iMacs şi mai departe la Mickey Mouse.

Globalizarea are propriile ei tehnologii definitorii: computerizarea, miniaturizarea, digitalizarea, comunicarea prin satelit, fibrele optice şi Internetul care consolidează perspectiva definitorie a globalizării. De îndată ce o ţară face saltul în sistemul globalizării, elitele ei încep să internalizeze această perspectivă de integrare şi întotdeauna încearcă să se încadreze într-un context global. În vara anului 1998 mă aflam la Amman, în Iordania. În hotelul Intercontinental m-am întâlnit la o cafea cu prietenul meu Râmi Khouri, cel mai important comentator politic din

31

Iordania. Ne-am aşezat la o masă şi l-am întrebat ce mai e nou. Primul lucru pe care mi l-a spus, a fost „Iordania a aderat la sistemul meteoro logic internaţional

CNN”. Cele spuse de Râmi însemnau că pentru Iordania era important să ştie că acele instituţii care gândesc global consideră că acum merită să existe date despre vremea la Amman. Acest lucru le dă iordanienilor sentimentul că sunt mai importanţi şi le întăreşte speranţa vor fi vizitaţi de mai mulţi turişti şi investitori din toată lumea, de pe urma cărora se vor îmbogăţi. La o zi după întreve derea mea cu Râmi, am plecat în Israel şi m-am întâlnit cu Jacob Frenkel, economist care şi-a făcut studiile la Universitatea din Chicago şi care, la momentul respectiv, era guvernatorul Băncii Centrale din Israel. Frenkel a ţinut să mă anunţe că şi el îşi schimbase perspectiva: „Înainte, când vorbeam despre macroeconomii, începeam prin a ne gândi la pieţele locale, sistemul financiar local şi relaţiile lor reciproce şi abia după aceea aveam în vedere economia internaţională. Aveam sentimentul că ceea ce facem noi este în mod prioritar cauza noastră şi că există câteva pieţe de desfacere prin care vindem în exterior. Acum am răsturnat perspectiva. Nu ne informăm care ar fi pieţele în care urmează să exportăm după ce am decis ce producem, ci mai întâi studiem cadrul global în care operăm şi apoi decidem ce trebuie să producem. Acest lucru schimbă complet perspectiva”.

În timp ce măsura definitorie a Războiului Rece era forţa explozivă a proiectilelor, măsura definitorie a sistemului globalizării este viteza – viteza comerţului, călătoriilor, comunicării şi inovaţiei. Formula Războiului Rece era ecuaţia masă-energie a lui Einstein, e-mc2. Globalizarea echivalează cu legea lui Moore, care afirmă că forţa de calculare a microprocesorului se va dubla la fiecare optsprezece până la douăzeci şi patru de luni, în timp ce preţul se va înjumătăţi. În sistemul JRăzboiului Rece cea mai frecventă întrebare era: „De partea cui eşti?” în sistemul globalizării întrebarea cea mai frecventă este: „Cât de conectat eşti?” În sistemul Războiului Rece, a doua

întrebare ca frecvenţă era „Ce gretate are racheta ta?” în sistemul globalizării, a doua întrebare ca frecvenţă este: „Cât de rapid este modernul tău?” Documentul definito râu al sistemului Războiului Rece era „Tratatul”. Documentul definitoriu al globalizării este „Negocierea”. Sistemul Războiului Rece şi-a avut propriul său stil. În 1961, potrivit revistei Foreign Policy, preşedintele Cubei, Fidel Castro, îmbrăcat în obişnuita sa uniformă militară măsli ale, a făcut faimoasa declaraţie: „Voi fi un marxist-leninist tot restul vieţii mele”. În ianuarie 1999, Castro a îmbrăcat un costum de om de afaceri pentru conferinţa pe tema globalizării de la Havana, la care au

fost invitaţi bancherul George Soros şi economistul specializat în piaţa liberă, Milton Friedman.

Dacă economiştii reprezentativi ai Războiului Rece au fost Karl Marx şi John Maynard Keynes, fiecare încercând în modalitate proprie îmblânzirea capitalismului, economiştii reprezentativi ai sistemului globalizării au fost Joseph Schumpeter şi şeful Intel, Andy Grove, care au preferat să promoveze un capitalism dezlănţuit Schumpeter, fost ministru de finanţe al Austriei şi profesor la Harvard Business School, exprimă în lucrarea sa clasică Capitalism. Socialism and Democracy acea părere conform căreia esenţa capitalismului ar fi procesul de „distrugere creatoare”, un ciclu perpetuu de distrugere a produselor şi serviciilor vechi, mai puţin eficiente, şi de înlocuire cu unele noi, mai eficiente. Andy Grove a făcut din lozinca lui Schumpeter „numai paranoizii supravieţuiesc” titlul cărţii sale despre viaţa în Silicon Valley şi, în multe privinţe, modelul de business al capitalismului globalizat. Grove a contribuit la popularizarea concepţiei conform căreia inovaţiile drama tice, de natură să transforme industrii întregi se realizează astăzi din ce în ce mai rapid. Datorită

acestor breşe tehnologice, viteza cu care cea mai recentă invenţie poate deveni demodată sau bun comun atinge astăzi viteza luminii. De aceea, paranoizii, cei care se uită constant peste umăr să vadă cine creează ceva nou pentru a-i distruge şi care rămân mereu cu un pas înaintea celorlalţi, vor supravieţui. Acele ţări care permit capitalismului să lichideze rapid întreprinderile ineficiente, eliberând astfel capitalul imobilizat şi orientându-l spre ramuri mai accesibile inovării, vor prospera în era globalizării. Ţările care contează pe guvernele lor pentru a le proteja de o asemenea distrugere creatoare se vor prăbuşi în această eră.

Reconsiderând în mod critic cartea lui Grove şi sintetizând corect ceea ce au în comun Schumpeter şi Grove, editorialistul pe probleme economice de la revista State. James Surowiecki, arată care este esenţa economiei globalizate: „Inovaţia ia locul tradiţiei. Prezentul – sau, poate, viitorul – ia locul trecutului. Nimic nu preocupă mai mult decât ceea ce urmează să se întâmple, iar ceea ce urmează să se întâmple poate apărea doar dacă ceea ce este acum aici este înlăturat. În timp ce aceasta face din sistem un mediu extraordinar pentru inovaţie, în acelaşi timp delimitează un spaţiu în care este dificil să trăieşti, deoarece majoritatea oamenilor preferă un viitor sigur şi au o viaţă trăită în nesiguranţă… Nu suntem con strânşi să creăm mereu, pe o bază regulată, relaţiile cu cei ce ne stau cel mai aproape. Şi, totuşi, aceasta este exact ceea ce Schumpeter şi, după el, Grove sugerează că este necesar pentru a prospera (astăzi)”.

34

Într-adevăr, după cum spune Michael Mandelbaum, profesor de politică internaţională la Universitatea John’s Hopkins, dacă Războiul Rece ar fi considerat un fel de sport, ar semăna cu luptele japoneze sumo. „În ring s-ar afla doi tipi mari şi solizi, simulând tot felul de posturi şi

ritualuri şi tropăind impresionant, dar, de fapt, abia atingându-se, până spre sfârşitul luptei, când este un scurt moment de spectacol şi cel care pierde este aruncat din ring, dar nimeni nu e omorât”.

Prin contrast dacă globalizarea ar fi un sport ar fi întocmai ca o cursă de 100 de metri, reluată la nesfârşit Nu ar conta deloc de câte ori aţi câştiga, căci în ziua următoare aţi lua din nou startul. Şi chiar dacă aţi pierde la o sutime de secundă, ar fi ca şi când aţi pierde la o oră. (Nu trebuie decât să întrebaţi concernele multinaţionale franceze. În 1999, legile franceze în domeniul muncii s-au schimbat pretinzând – pretinzând – fiecărui patron să garanteze punerea în aplicare a reducerii cu patru ore a timpului de muncă legal, de la 39 la 35 de ore pe săptămână, fără reducerea salariului. Multe firme franceze au contestat această acţiune din cauza impactului pe care l-ar fi avut asupra productivităţii lor pe piaţa globală. Iată ce a declarat ziarului The Washington Post. Henri Thierry, director pentru resurse umane la Thomson – CSF Communi cations, o firmă high-tech dintr-o suburbie a Parisului: „Noi suntem angrenaţi într-o competiţie mondială. Dacă pierdem un procent la productivitate, pierdem comenzi. Dacă am fi obligaţi să reducem săptămâna de lucru la 35 de ore, ar fi ca şi când le-am cere atleţilor francezi să participe la cursa de 100 de metri purtând flotoare. Nu prea ar avea multe şanse să câştige o medalie.”)

Parafrazându-l pe Carl Schmitt, teoretician german în probleme politice, Războiul Rece a fost o lume de „amici” şi „inamici”. Lumea globalizată, în schimb, aspiră să transforme toţi amicii şi inamicii în „competitori”.

Dacă teama definitorie a Războiului Rece era teama de a fi anihilat într-o bătălie mondială cu fronturi bine delimitate şi stabile de către un inamic ştiut de toţi prea bine, teama definitorie a globalizării este teama de o

schimbare rapidă provocată de un inamic pe care nu poţi să-l vezi, să-l atingi sau să-l simţi – sentimentul că jobul, locul de muncă, ambientul ar putea fi schimbate în orice moment de forţe economice şi tehnologice anonime, câtuşi de puţin stabile. Sistemul de apărare definitoriu al Războiului Rece era radarul – pentru a depista pericolele care ne ameninţau de cealaltă parte a zidului. Sistemul de apărare definitoriu al erei globalizării este aparatul Röntgen – pentru a depista pericolele care ameninţă din interior.

NOUL SISTEM

35

Globalizarea are, de asemenea, propriul ei model demografic – accelerarea rapidă a deplasării oamenilor din mediul rural şi din stilul de viaţă agrar în mediul urban şi stilul de viaţă urban care este mai strâns legat de tendinţele globale din modă, alimentaţie, pieţe şi diver tisment

În sfârşit, cel mai important aspect, globalizarea are propria sa structură definitorie de putere, care este cu mult mai complexă decât structura Războiului Rece. Sistemul Războiului Rece a fost construit exclusiv în jurul statelor naţionale. Războiul Rece a fost în special o dramă a statelor care se confruntă cu alte state, a statelor care menţin un echilibru şi care se aliniază ca sistem, Războiul Rece era echilibrat în centru de cele două superputeri: Statele Unite şi Uniunea Sovietică.

Dimpotrivă, sistemul globalizării este construit pe trei echilibre de forţă, care se intersectează şi se influenţează reciproc. Primul este echilibrul tradiţional dintre statele naţionale. În sistemul globalizării, Statele Unite reprezintă acum singura superputere dominantă şi toate celelalte naţiuni îi sunt subordonate într-un grad sau altul. Echilibrul de forţe dintre Statele Unite şi celelalte state are, ca şi înainte, o mare importanţă pentru

stabilitatea acestui sistem. El explică, de asemenea, o bună parte din noutăţile pe care le citiţi pe prima pagină a ziarelor, fie că e vorba de izolarea Iraqului în Orientul Mijlociu, fie de expansiunea NATO împotriva Rusiei în Europa Centrală.

Cel de-al doilea echilibru din sistemul globalizării este cel dintre statele naţionale şi pieţele globale. Aceste pieţe globale se compun din milioane de investitori care rulează bani de jur-împrejurul lumii printr-un simplu clic pe mouse. Le-am numit „the electronic Herd" *C Turma elec tronică* – n. L), iar această cireadă se adună la un loc în centre financiare globale-cheie, cum ar fi Wall Street, Hong Kong, Londra şi Frankfurt, pe care eu le numesc „Superpieţe". Atitudinile şi acţiunile *Turmei electronice* şi ale superpieţelor pot avea un uriaş impact asupra statelor naţionale de astăzi, mergând până la a provoca răsturnări de guverne. Cine l-a înlătu rat pe Suharto, în Indonezia, în 1998? Nu a fost un alt stat, ci superpieţele care şi-au retras sprijinul pentru economia. Nu veţi înţelege prima pagină a ziarelor de astăzi atâta timp cât nu veţi include superpieţelele în ana lizele dumneavoastră.

Statele Unite vă pot distruge aruncând bombe asupra ţării dumneavoastră, iar superpieţele vă pot distruge scăzând bonităţile obligaţiunilor lor. Cu alte cuvinte, Statele Unite sunt jucătorul dominant pe terenul de joc al globalizării, dar nu sunt singurele care influenţează mişcările pe acest teren. Acest teren de joc al globalizării actuale

seamănă foarte bine cu o tablă de Ouija – uneori piesele sunt mutate de mâna vizibilă a superputerilor, iar alteori sunt mutate de mâinile invizibile ale superpieţelor.

Cel de-al treilea echilibru – care este realmente cel mai nou – şi pe care trebuie să-l aveţi în vedere în sistemul globalizării, este echilibrul dintre indivizi şi statele

naţionale. Deoarece globalizarea a dărâmat multe din zidurile care îngrădeau deplasarea şi comunicarea oamenilor şi deoarece, simultan, a prins lumea într-o reţea, ea conferă indivizilor mai multă putere de a influenţa deopotrivă pieţele şi statele naţionale decât s-a întâmplat vreodată de-a lungul istoriei. Indivizii pot acţiona direct din ce în ce mai mult pe scena mondială fără medierea unui alt stat. Aşa încât astăzi avem de-a face nu numai cu o superputere, nu numai cu superpieţe, ci, aşa cum vreau să demonstrez ceva mai departe în această carte, cu indivizi superputernici. Unii dintre aceşti indivizi superputernici sunt foarte nemulţumiţi, alţii nu se plâng, dar toţi au capacitatea de a acţiona direct pe scena lumii.

Fără ştirea guvernului Statelor Unite, Long-Term Capital Mana gement – câţiva tipi cu un fond *hedge* în Greenwich, Connecticut – au acumulat, în toată lumea, mai multe pariuri financiare decât toate rezervele valutare ale Chinei. Osama bin Laden, un milionar din Arabia Saudită, având propria sa reţea globală, a declarat război Statelor Unite la sfârşitul anilor ’90, iar US Air Force a trebuit să lanseze un atac cu rachete de croazieră împotriva lui (în timp ce se afla în Afghanistan), ca şi când ar fi fost un alt stat naţional. Gândiţi-vă! Statele Unite au lansat 75 rachete de croazieră, fiecare costând 1 milion de dolari, împotriva unui individ. O superputere împotriva unui individ superputernic furios! în 1997, Jody Williams a câştigat Premiul Nobel pentru Pace ca o cunoaştere a contribuţiei sale la lupta pentru interzicerea folosirii minelor de teren. A obţinut această interzicere nu numai fără sprijin guvernamental, ci împotriva rezistenţei opuse de toate marile superputeri. Şi care credeţi că a fost arma ei secretă în organizarea a 1.000 de grupuri de control ai drepturilor omului şi armamentelor de pe şase continente? „E-maikil”.

Statele naţionale şi superputerea americană, în

particular, au şi astăzi o importanţă uriaşă, dar acum acelaşi lucru se poate spune despre superpieţe şi despre indivizi superputernici. Nu veţi înţelege niciodată sistemul globalizării sau prima pagină a ziarelor de dimineaţă, dacă nu veţi privi totul ca pe o complexă interacţiune între toţi aceşti trei actori: statele în luptă cu statele, statele în luptă cu superpieţele şi superpieţele şi statele în luptă cu indivizii superputernici.

NOUL SISTEM

37

Din nefericire, din motive pe care le voi explica mai târziu, sistemul globalizării ne-a invadat mult mai rapid decât eram noi în stare să ne for măm pentru a-l percepe şi a-l înţelege. Să ne gândim la un singur fapt în 1990, majoritatea oamenilor nu auziseră încă de Internet şi erau foarte puţini cei care aveau o adresă de e-mail. Asta se întâmpla cu 10 ani în urmă. Astăzi, însă, Internetul, telefoanele celulare şi e-maikil au devenit instrumente esenţiale, aşa încât mulţi oameni, şi nu numai din ţările dezvoltate, nu-şi mai pot imagina viaţa fără ele. Sunt sigur că nici la începuturile Războiului Rece, când au apărut pentru prima oară arsenalele nucleare şi teoriile descurajării, lucrurile nu se prezentau altfel. Liderii şi analiştii au avut nevoie de o lungă perioadă de timp pentru a înţelege pe deplin natura reală şi dimensiunile sistemului Războiului Rece. Ei au crezut că cel de-al doilea război mondial a produs o lume de un anumit tip, dar au descoeprit curând că el a pus bazele unei lumi foarte diferite de cea anticipată de ei. O bună parte din ceea ce s-a considerat a fi arhitectura şi strategia Războiului Rece reprezenta răspunsul la evenimentele în schimbare şi la ameninţările care se profilau. Strategii Războiului Rece au construit, bucată cu bucată, instituţii, percepţii şi reflexe care au devenit cunoscute ca sistemul Războiului Rece.

La fel se va întâmpla şi cu sistemul globalizării, cu

singura deosebire că ne va lua mai mult timp să ne pregătim mental în acest sens, pentru că el reclamă atâta instruire tocmai pentru a-l observa şi pentru că este construit nu numai în jurul superputerilor, ci şi în jurul superpieţelor şi al indivizilor superputernici. Aş spune că, în 2000, am înţeles modul în care funcţionează acum sistemul globalizării tot atât cât am înţeles modul cum a funcţionat sistemul Războiului Rece în 1946, anul când Winston Churchill şi-a ţinut cuvântarea în care avertiza asupra lăsării „Cortinei de Fier", care a despărţit zona de influenţă sovietică de Vestul Europei. Cum avea să sfârşească sistemul Războiului Rece am înţeles abia după treizeci de ani de la discursul lui Churchill! Aceasta s-a Petre cut atunci când Routledge a publicat o culegere de eseuri ale unor sovietologi de marcă, intitulată Soviet Economy Towards the Year 2000. care s-a vândut foarte bine. Nu le-a trecut prin cap nici unuia dintre autori că nu va exista economie sovietică în anul 2000.

Dacă vreţi să aflaţi cât de mic este numărul celor care înţeleg exact cum funcţionează acest sistem, gândiţi-vă la următorul fapt amuzant. În 1997, un an înainte ca Long-Term Capital Management să interpreteze atât de greşit natura riscului pe piaţa globală de capital atât de intens integrată astăzi, încât au provocat cele mai mari pierderi din istoria fon durilor *hedging*, Premiul Nobel pentru economie a fost acordat lui

3.

Robert C. Merton şi Myron S. Scholes, doi economişti de marcă, con silieri ai Long-Term Capital Management. Şi pentru ce au primit Premiul Nobel cei doi economişti de la LTCM? Pentru studiile lor asupra modului în care complexele instrumente financiare, cunoscute ca derivate, pot fi folosite de către investitorii globali pentru contra cărarea riscurilor! în 1997, ei au primit Premiul Nobel pentru gestionarea riscurilor. În 1998, ei au câştigat

premiul de consolare pentru producerea de riscuri – aceiaşi ţipi, aceeaşi piaţă, dar o lume nouă.

2

Arbitrajul informaţional în splendidul Muzeu al Ştiinţei din Barcelona am văzut un exponat care ilustra extraordinar „haosul”. O variantă nonliniară a pendulu lui era construită în aşa fel, încât vizitatorul putea ţine greutatea pendulului aducându-l cu viteza dorită în poziţia de pornire aleasă. Vizitatorul putea să urmărească mişcarea pendulului care, de asemenea, era înregistrată cu peniţa pe o coală de hârtie. Vizitatorul era invitat apoi să prindă din nou greutatea pendulului şi să încerce să imite exact poziţia şi viteza iniţială. Indiferent cu câtă grijă se făcea aceasta, mişcarea pendulului era complet diferită de cea de prima oară... L-am întrebat pe directorul muzeului ce făceau cei doi bărbaţi care stăteau într-un colţ al camerei şi ne urmăreau. A răspuns: „Oh, sunt doi olandezi care aşteaptă să demonteze haosul”. În mod evident, exponatul era pe cale să fie demontat şi dus la Amsterdam. De atunci mă tot întreb dacă serviciile celor doi olan dezi nu sunt extrem de solicitate în toată lumea de către organizaţiile care vor să-şi demonteze haosul.

MURRAY GELBMANN, autorul lucrării The Quark and the Jaguar

Ne-a luat tuturor mult timp pentru a identifica în mod corect sistemul globalizării şi a evalua implicaţiile sale. Ca orice om care încearcă să se adapteze noii paradigme, trebuia literalmente să mă instruiesc eu însumi şi să folosesc alte lentile, noi, ca să pot observa mai bine. Pentru a vă putea arăta ce se petrece, lăsaţi-mă să încep cu o mărturisire pe care de multă vreme doream s-o fac. Sunteţi pregătiţi?

Iat-o: reportajele mele meteorologice de la Beirut erau inventate.

Hm, de fapt, nu le inventam. N-ar fi fost frumos din

partea mea. Pur şi simplu, le „estimam”. Asta se întâmpla în 1979 şi pe atunci lucram ca reporter începător pentru United Press International la Beirut. Deseori trebuia să lucrez în tura de noapte, iar una dintre responsabilităţile celui care lucra în această tură era să pregătească raportul meteorologic de la Beirut, cu minime şi maxime, pentru a fi inclus în buletinul meteoro logic mondial al UPI, de unde era preluat în fiecare zi de către presă. Singura problemă era că la Beirut nu exista un meteorolog, cel puţin nimeni nu aflase de existenţa lui. Ţara se afla în plin război civil. Cui îi păsa ce temperatură era? Oamenii erau bucuroşi dacă trăiau. Unica

temperatură care putea interesa pe cineva la Beirut era propria temperatură – 37°C. Aşa că estimam adesea temperatura făcând un mic sondaj ad-hoc. Strângerea datelor pentru buletinul meteorologic presupunea, în esenţă, să strig în hol sau pe culoar: „Hei, Ahmed, cum e cu vremea astăzi?”

Iar Ahmed, sau Sonia, sau Daoud îmi strigau şi ei „Ya’ani, cam cald”.

„Vreo 32, 2°C?” întrebam eu. „Cu siguranţă, Mr. Thomas, cum ziceţi”, suna răspunsul. „Cam aşa ceva”. Drept care, scriam „temperatura maximă 32, 2°C”. Mai târziu întrebam „s-a răcorit binişor afară, nu?” „Desigur, Mr. Thomas”, venea răspunsul. Vreo 22, 2°C cumva?” „Desigur, Mr. Thomas, cum spuneţi”, mi se răspundea. Drept care, scriam „Minima 22, 2°C”. Şi acesta era raportul meteo elaborat la Beirut.

Aveam să-mi amintesc de acele momente după ani de zile, când lucram la rubrica Business Day de la New York Times. Eram uneori desemnat să scriu relatări cotidiene despre cursul dolarului sau despre piaţa de acţiuni şi trebuia să telefonez, după închiderea pieţii, diverşilor broken pentru a afla cum se încheiase competiţia dolarului

cu alte valute importante sau să stabilesc dacă Dow Jones Industrial Average a urcat sau a scăzut. Rămâneam întotdeauna uluit – indiferent în ce direcţie o luau pieţele, dacă dolarul cădea sau urca – constatând că unii analişti aveau întotdeauna la îndemână o explicaţie robustă, concisă pentru faptul că tranzacţii de 1, 2 bilioane USD pe şase continente diferite pe parcursul a douăzeci şi patru de zone de timp, făceau ca dolarul să scadă sau să crească cu o jumătate de penny faţă de yenul japonez. Şi noi toţi credeam aceste explicaţii. Dar undeva, în străfun durile creierului, mă bântuia gândul dacă nu cumva comentatorii mă trăgeau pe sfoară. Undeva, în străfundurile creierului, mă întrebam dacă nu cumva pur şi simplu, era vorba de versiunea Wall-Street a rapoartelor mele meteorologice din Beirut, dacă nu cumva cineva striga jos în holul biroului lui Merrill Lynch sau Paine Webber echivalentul lui „Hei, Ahmed, de ce a scăzut astăzi dolarul?” Şi indiferent ce ar fi răspuns curierul sau secretara sau cel mai bun broker, în trecere pe lângă biroul lui, a doua zi apărea în ziar ca explicaţie globală pentru con duita a mii de diferiţi comercianţi din întreaga lume.

În 1994, eram corespondentul lui New York Times pentru probleme de comerţ internaţional şi finanţe şi trimiteam rapoarte despre convor birile privind tratativele comerciale dintre Statele Unite şi Japonia, într-o după-amiază, mă aflam în faţa computerului meu pe care se perindau ştirile diferitelor agenturi, când mi-au sărit în ochi două ştiri difuzate de Reuters una după alta:

ARBITRAJUL INFORMAŢIONAL

41

Optimismul provocat de tratativele comerciale întăreşte dolarul NEW YORK (Reuters) – Vineri, după ce optimismul legat de o eventuală încheiere a unui acord comercial între Washington şi Tokio a crescut, poziţia dolarului în comparaţie cu celelalte monede puternice s-a

întărit.

Acţiunile Blue Chip* scad din cauza incertitudinii legate de trata tivele comerciale.

NEW YORK (Reuters) – Cota acţiunilor Blue Chip a scăzut vineri din cauza incertitudinii privind tratativele comerciale dintre Statele Unite şi Japonia cu puţin înainte de expirarea termenului limită de la miezul nopţii şi intrarea în vigoare a unor posibile sancţiuni.

„Hei, Ahmed, ce părere ai despre convorbirile dintre Statele Unite şi Japonia?”

Ceea ce făceam eu în zilele acelea elaborând rapoarte meteorologice de la Beirut şi ceea ce făcea Reuters cu analizele sale referitoare la acţiuni şi monede reprezenta o încercare de a pune ordine în haos – ce-i drept, fără prea mult succes în vreun caz sau altul. În 1995, atunci când mi-am început activitatea de editorialist în probleme externe, ştiam că nu voi supravieţui multă vreme dacă tot ceea ce făceam pentru a pune ordine în haos se limita la echivalentul politic al aproximării temperaturilor la Beirut. Ce trebuia, prin urmare, să fac? Cum să înţeleg şi să explic acest sistem al globalizării de o incredibilă complexitate?

Răspunsul a fost, pe scurt, că am înţeles nevoia de a face două lucruri deodată – să privesc lumea dintr-o perspectivă multidimension ăla, realizată cu ajutorul mai multor lentile şi, în acelaşi timp, să transmit cititorului această complexitate prin povestiri simple şi nu apelând la teorii mari. Folosesc două tehnici: fac „arbitraj informaţional” pentru a înţelege lumea şi „spun poveşti” pentru a o explica.

Ce este arbitrajul informaţional? Arbitrajul este un termen de piaţă. Din punct de vedere tehnic, el se referă la cumpărarea şi vinderea simultană a aceloraşi hârtii de valoare, mărfuri sau devize pe diferite pieţe pentru a profita de pe urma preţurilor inegale şi a informării

inegale. Un arbitru de succes este un comerciant care ştie că la Chicago

— Blue chip =, jetoane albastre". Termen generic pentru acţiunile la capitalul unor întreprinderi de renume internaţional, acţiuni negociabile la bursă şi la care tranzacţiile bursiere au un volum mare (Bert Rurup, Dicţionar german-român al economiei de piaţă. Editura Niculescu).

4*

carnea de pe burta porcului se vinde cu un dolar livra, iar la New York cu 1, 50 USD, aşa că el o va cumpăra de la Chicago şi o va vinde la New York. Arbitrajul se poate face pe piaţa bursei, dar el este posibil şi în domeniul literaturii. Despre marele scriitor spaniol José Ortega y Gasset se spunea că „el cumpăra informaţia ieftin la Londra şi o vindea scump în Spania". Aceasta înseamnă că el frecventa toate marile saloane din Londra şi apoi traducea în spaniolă punctele de vedere dobândite acolo pentru cititorul din patrie. Dar, indiferent dacă vindeţi carne de pe burta porcului sau puncte de vedere, cheia succesului ca arbitru este deţinerea unei vaste reţele de informatori şi informaţii şi apoi abilitatea de a le sintetiza într-un mod care să producă profit

Astăzi, mai mult decât oricând, graniţele tradiţionale dintre politică, cultură, tehnologie, finanţe, securitate naţională şi ecologie dispar. Adeseori se întâmplă să nu puteţi explica un lucru fără referire la altul şi să nu puteţi explica întregul fără referire la toate acestea. De aceea, pentru a fi un reporter sau un editorialist eficient pe probleme externe, trebuie să învăţaţi cum să arbitraţi informaţiile din aceste perspective disparate şi apoi să le ţeseţi împreună pentru a realiza un tablou al lumii pe care nu l-aţi avea niciodată dacă aţi privi lucrurile dintr-o singură perspectivă. Aceasta este esenţa arbitrajului informaţional. Într-o lume în care totul se află în

interconexiune, capacitatea de a depista legăturile şi de a conecta între ele diferitele puncte reprezintă adevărata valoare adăugată furnizată de ziarist. Dacă nu vedeţi conexiunile, n-aveţi cum să vedeţi lumea.

Aş vrea să pot spune că înţelesesem toate acestea atunci când mi-am început cariera, dar nu pot Am ajuns la acest mod de abordare printr-o pură întâmplare, când o serie de schimbări succesive în cariera mea m-au forţat să mai adaug în vârful grămezii de lentile încă una, doar pentru a supravieţui. Iată ce s-a întâmplat

Mi-am început viaţa de ziarist ca un reporter cu orizont redus. În primul deceniu al carierei mele am scris reportaje, mai întâi din Beirut, apoi din Ierusalim, despre „Mama tuturor războaielor tribale" – conflictul dintre arabi şi israelieni. În perioada aceea, pentru mine activitatea ziaristică însemna, în esenţă, o treabă bidimensională. Era vorba de politică şi cultură, pentru că în Orientul Mijlociu cultura este definită de politică. Altfel spus, pentru mine lumea se compunea din toţi acei care se agăţau de rădăcinile lor proprii şi, în acelaşi timp, smulgeau rădăcinile măslinilor vecinilor lor.

Apoi, în 1988, am părăsit Ierusalimul după un deceniu petrecut în Orientul Mijlociu şi am venit la Washington, unde am devenit corespon – ARBITRAJUL INFORMAŢIONAL

dent diplomatic al ziarului New York Times la Washington. Prima relatare pe care am primit misiunea s-o scriu a avut ca temă audierea secretarului de Stat desemnat, James A. Baker în faţa Senatului. Mărturisesc cu jenă că cele două calificări ale mele ca BA* şi MA** aveau ca obiect lumea arabă şi Orientul Apropiat şi că până în acel moment activitatea mea jurnalistică se desfăşurase exclusiv în jurul Orientului Mijlociu, aşa încât nu aveam, într-adevăr, prea multe cunoştinţe despre vreo

altă parte a lumii şi că habar n-aveam de subiectele în care era implicat Mr. Baker, cum ar fi tratatul START I, Contras, Angola, tratativele legate de controlul armamentului DE (Convenţional Forces în Europe) şi NATO. Când am ieşit de la audieri, îmi vâjâia capul. Habar n-aveam de unde să încep. Nu ştiam nici măcar ce însemnau jumătate din acronime. Nu eram în stare să precizez nici dacă Contras erau de-ai noştri sau de-ai lor şi-mi închipuiam că DE erau o greşeală de dactilografie şi că, de fapt, „cafe" ar fi trebuit să fie tot ce am putut să văd în taxiul care mă ducea înapoi în biroul de la Times era un titlu scris cu litere mari din The Washington Post din ziarul de a doua zi dimineaţa referitor la o declaraţie făcută de Baker pe care eu nici n-aş fi menţionat-o în reportajul meu. Numai datorită ajutorului dat de Michael Gordon, reporterul ziarului Times la Pentagon, am reuşit să încropesc un articol în ziua aceea. Dar atunci am înţeles că numai cu două dimensiuni n-o voi scoate la capăt. Din fericire, graţie celor patru ani de activitate în calitate de corespondent diplomatic şi celor aproximativ 500.000 mile parcurse alături de Baker, am reuşit să mai adaug o dimensiune nouă la cea a politicii şi culturii – anume securitatea naţională, echilibrul de forţe. Aci intră întreaga conexiune de teme care gravitează în jurul controlului armamentului, competiţia superputerilor, politica alianţelor în Războiul Rece şi geopolitica puterilor. În felul acesta, vechea mea perspectivă bidimensională asupra lumii s-a modificat îmi amintesc de o călătorie cu avionul pe care am făcut-o cu Baker în Israel, când avionul său a fost uşor deviat deasupra aeroportului din Tel Aviv şi, înainte de a ateriza, a descris un arc larg deasupra West Bank. Priveam în jos de pe locul meu de la fereastră spre West Bank şi mă gândeam: „De fapt, în termeni strict politici, acest loc nu mai are o mare importanţă. Însă este interesant Dar nu este important din punct de vedere geopolitică

— Bachelor of Arts = licenţiat în litere – n.t.
** Master of Arts – master în litere – n.t
44
LEXUS ŞI MĂSLINUL
Continuându-mi apoi cursa la Departamental de Stat, urmată de un scurt interval de graţie în calitate de corespondent la Casa Albă (nimeni n-ar îndrăzni să-l numească activitate jurnalistică), am putut să mai adaug o lentilă, în 1994, când Times m-a solicitat să inaugurez o nouă rubrică de senzaţie, care să acopere zona de interferenţă a politicii externe cu politica financiară internaţională. Era evident că, odată cu sfârşitul Războiului Rece şi colapsul Uniunii Sovietice, comerţul şi finanţele au căpătat un rol mult mai mare în formarea relaţiilor internaţionale. Având o rubrică la intersecţia economicului cu securitatea naţională, pentru mine şi pentru Times latura politică era un fel de experiment. Din punct de vedere tehnic, eram desemnat corespondent în probleme de finanţe şi comerţ, dar, dată fiind formaţia mea de corespondent la Departamental de Stat şi apoi la Casa Albă, am fost solicitat să integrez toate aceste competenţe. Am definit rubrica în mod diferit, fie ca „diplomaţie comercială”, fie ca „afaceri externe şi finanţe”. La această intersecţie am descoperit două lucruri. În primul rând că, odată cu sfârşitul sistemului Războiului Rece, această intersecţie era pe cale să producă un uriaş volum de informaţii. Celălalt lucru pe care l-am descoperit a fost că, în zonă nu mai era nimeni. În schimb, erau o groază de reporteri comerciali care nu se ocupau cu diplomaţia. Şi mai erau o groază de reporteri financiari care nu se ocupau de problemele de securitate naţională. Erau o groază de reporteri diplomatici care nu se preocupau de finanţe. Erau apoi reporterii acreditaţi la Casa Albă care nu se preocupau nici de comerţ, nici de finanţe sau de afaceri externe, ci numai de ceea ce spunea sau făcea

Preşedintele.

Pentru mine, a aduna dimensiunea pieţelor financiare cu dimensiu nile politicii, culturii şi securităţii naţionale era ca şi cum mi-aş fi pus o nouă pereche de ochelari şi aş fi privit brusc lumea în 4-D. Am început să văd noi scenarii pe care nu le-aş fi recunoscut niciodată înainte. Am început să văd conexiuni cauzale pe care nu le-aş fi identificat niciodată înainte. Am început să văd mâini invizibile şi cătuşe care manevrau conducători şi naţiuni, aşa cum nici nu-mi imaginasem vreodată.

Dar asta era cu mult înainte ca eu să descopăr că nici patru dimensiuni nu mai erau suficiente. Odată numit editorialist pe probleme externe, am înţeles treptat că ceea ce determina creşterea şi forţa pieţelor, ceea ce dădea o nouă formă modului în care naţiunile şi indivizii interacţionau şi ceea ce reprezenta cu adevărat inima globalizării, erau recentele progrese din tehnologie, de la Internet la telecomunicaţiile prin satelit. Am înţeles că nu puteam să-mi explic mie însumi şi nu puteam să le explic nici cititorilor mei forţele care determinau politica

mondială, atâta timp cât eu nu înţelegeam complet aceste tehnologii care deschideau popoarelor, companiilor şi guvernelor tot felul de cârn puri de acţiune. Întotdeauna este foarte important cine are controlul asupra armelor. Dar nici cel care controlează telefoanele şi modul cum funcţionează acestea nu poate fi ignorat. Este foarte important câte trupe şi focoase deţine ţara dumneavoastră. Dar contează şi ce lăţime de bandă are Internetul dumneavoastră. Aşa că a trebuit să adaug altă dimensiune – tehnologia – şi am devenit un reporter în 5-D. Aceasta însemna să trec şi Silicon Valley pe lista marilor capitale ale lumii – Moscova, Beijing, Londra, Ierusalim – pe care trebuia să le vizitez cel puţin o dată pe an pentru a nu

rămâne în afara evenimentelor.

În sfârşit, cu cât observam mai mult sistemul globalizării în acţiune, cu atât devenea mai evident că el dezlănţuise forţe de dezvoltare de vastatoare din punct de vedere ecologic şi declanşase o omogenizare „Disney 24 din 24 de ore" care, necontrolate, aveau un potenţial capabil să distrugă mediul înconjurător şi să dezrădăcineze culturi întregi cu o viteză încă nemaiîntâlnită în istorie. Am înţeles treptat că, dacă nu voi introduce această perspectivă a mediului înconjurător în analizele mele, aş omite una dintre forţele majore care ar putea îngrădi dezvolta rea şi provoca o rezistenţă puternică împotriva globalizării. Aşa se face că mi-am completat arbitrajul cu cea de-a şasea dimensiune – instruindu-mă eu însumi în problemele mediului înconjurător – şi am început să leg călătoriile mele de escapade în zone ameninţate cu degradarea, pentru a înţelege modul în care ecosistemele erau afectate de globalizare, precum şi repercusiunile acestui proces asupra globalizării.

Am ajuns la cea de-a şasea dimensiune, nu ştiu însă care va fi următoarea. Dar dacă şi în ce moment o nouă dimensiune va deveni evidentă, o voi adăuga. Pentru că eu sunt un „globalise. Aceasta este şcoala de gândire căreia îi aparţin. Aceasta înseamnă că eu nu sunt un realist care-şi închipuie că politica externă poate fi explicată prin lupta pentru putere şi avantaje geopolitice, iar pieţele nu au niciun rol de jucat. Nu sunt un ecologist, care urmăreşte soarta lumii numai prin prisma mediului înconjurător şi a ceea ce trebuie făcut pentru salvarea lui, fără să ţină seama de dezvoltarea economică. Nu sunt un tehnologist, unul dintre acei fanatici ai tehnicii tip Silicon Valley, care crede că istoria a început odată cu inventarea microprocesorului şi că Internetul va determina viitorul relaţiilor internaţionale, iar geopolitica nu joacă niciun rol. Nu sunt niciun esenţialist care crede că poate să explice

comportamentul oamenilor prin caracteristici culturale şi genetice, ignorând complet tehnologia. Şi nu sunt un economist convins că lumea

poate fi explicată doar raportată la piaţă, în timp ce politica de forţă şi cultura n-au nicio importanţă.

Cred că acest nou sistem al globalizării – în care zidurile dintre ţări, pieţe şi discipline sunt măturate într-o măsură tot mai mare – constituie un stadiu fundamental nou al problemelor, iar singura cale de a-l ana Liza, de a-l înţelege şi explica este arbitrarea tuturor acestor şase dimensiuni pe care le-am expus, accentuând diferit perspective diferite, în momente diferite şi în situaţii diferite, dar înţelegând întotdeauna că interacţiunea tuturor acestora reprezintă, cu adevărat, trăsătura definitorie a relaţiilor internaţionale actuale. De aceea, numai un globalist poate conecta în mod sistematic diferitele puncte, poate recunoaşte sistemul globalizării şi poate pune astfel ordine în haos.

Dacă punctul meu de vedere în privinţa acestei lumi este greşit, se va vedea într-un timp suficient de scurt Dar dacă n-am greşit, există mulţi oameni care vor trebui să se întoarcă pe băncile şcolilor. Mi se pare deosebit de important ca atât ziariştii a căror misiune este să explice lumea, cât şi strategii, care sunt răspunzători pentru organizarea lumii, să gândească în termeni globalişti. Între aceste diferite lumi şi instituţii se ţese din ce în ce mai mult o pânză fără cusături, iar repor terii şi strategii trebuie să fie aidoma unei pânze fără cusături. Din păcate, atât ziariştii, cât şi lumea academică denotă o tendinţă adânc înrădăcinată de a gândi în termenii domeniului lor de specialitate puternic segmentat, îngust, ignorând faptul că lumea reală nu este divizată atât de mărunt şi că graniţele dintre problemele interne şi internaţionale, dintre politică şi tehnologie sunt pe cale să dispară.

Permiteţi-mi să dau un exemplu. Ani de-a rândul, Administraţia Clinton a tot ameninţat Japonia cu impunerea unor sancţiuni comerciale până când aceasta va anula unele tarife oficiale şi ascunse asupra unor serii de produse. Dar, de câte ori înţeleptul reprezentant comercial al SUA, Mickey Kantor, părea că şi-a impus, în Administraţie, argumentele în vederea luării unei decizii, iar preşedintele Clinton ar părea gata să pună bariera, în ultimul moment Clinton dădea un pas înapoi. Iată cum îmi imaginez eu că s-ar desfăşura scena:

Kantor ar intra în Biroul Oval, ar împinge un scaun lângă Preşedinte şi ar spune: „Domnule Preşedinte, afurisiţii ăştia de japonezi fac din nou obstrucţie parlamentară, ne blochează iarăşi. Nu ne permit să exportăm în ţara lor. A sosit realmente momentul să punem bariera. Sancţiuni, domnule Preşedinte. Sancţiuni dure. Nu se mai poate întârzia cu ele. Acum e cazul să nu se mai aştepte, iar sindicatele or să ne ia în braţe/4

„Mickey, ai perfectă dreptate”, ar spune Preşedintele. „Dă-i drumul. „Dar, tocmai când Kantor ar fi gata să pună bariera spre Tokio, pe o uşă laterală a Biroului Oval ar apărea ministrul de Finanţe, Robert Rubin. „Ah, domnule Preşedinte”, ar spune Rubin”, vă daţi seama că, dacă noi i-am impune sancţiuni Japoniei, dolarul ar cădea vertiginos, iar japonezii ar putea începe să arunce pe piaţă toate bonurile de tezaur SUA, aşa încât dobânda internă ar sări în aer”.

Preşedintele i-ar face un semn lui Kantor, întorcându-l din drum. „Mickey, Mickey, Mickey. Vino o clipă. Trebuie să ne mai gândim”.

După câteva zile, Kantor ar fi înapoi. Ar invoca aceleaşi argumente. De data aceasta Preşedintele ar părea realmente ferm convins şi i-ar spune lui Kantor: „Nu mai

înghit nimic de la japonezii aceia, Mickey. Sancţiuni. Punem bariera”.

Nici n-ar apuca Kantor să dispună lăsarea barierei la Tokio, că ministrul Apărării, William Perry, şi-ar face apariţia, printr-o uşă laterală, în Biroul Oval.

„Domnule Preşedinte, vă daţi seama că, dacă le-am impune japonezilor sancţiuni, ei n-ar mai negocia cu noi acordul pentru baza din Okinawa, şi n-ar mai da bani pentru reactorul nuclear din Coreea de Nord pe care contăm”.

Atunci Preşedintele i-ar face semne disperate lui Kantor, care toc mai ieşea pe uşă. „Mickey, Mickey, Mickey. Vino o clipă aici. Hai, să ne mai gândim puţin”.

Aceasta este o scenă imaginară, dar aş paria pe o groază de bani că seamănă teribil cu ceea ce se petrece în realitate, iar ziaristul care ar reda-o corect cititorilor săi, n-ar fi corespondent pentru probleme comerciale, nici de finanţe şi nici corespondent la Pentagon, ci unul care trece de la una la alta şi le arbitrează pe toate simultan.

Paul Kennedy şi John Lewis Gaddis, istorici care predau la Yale Relaţii internaţionale, consideră că una dintre misiunile lor constă în formarea unei noi generaţii de strategi americani. Este un mare merit al lor că s-au străduit să lărgească oferta didactică pentru a forma o nouă generaţie destrategi, care nu rămân în limitele particularului, ci gândesc global. Într-un studiu elaborat în comun, Gaddis şi Kennedy arătau că, dacă este important să avem particularişti în orice domeniu – a avea o rezervă de oameni cu cunoştinţe profunde în diferite sfere este întotdeauna important – important este şi faptul că particulariştii nu sunt singurii care fac şi analizează politica externă.

„Oamenii aceştia, scriau cei doi istorici de la Yale, se dovedesc a fi perfect competenţi când e vorba să aprecieze segmente din tabloul de

ansamblu, dar întâmpină mari dificultăţi în considerarea întregului. Stabilesc priorităţi, urmăresc elementele separat şi simultan, fără să se gândească prea mult dacă acestea se pot intersecta şi în ce fel. Se aruncă încrezători din pom în pom şi par uimiţi când descoperă că s-au rătăcit în pădure. Marii strategi ai trecutului aveau în vedere pădurea, la fel ca şi pomii. Erau generalişti şi acţionau din perspectivă ecologică. Ei înţeleseseră că lumea este o împletitură în care orice intervenţie făcută într-un punct se repercuta asupra altuia – că totul se află în intercone xiune. Dar unde să mai găseşti azi generalişti? … Tendinţa dominantă în cadrul universităţilor şi în fabricile de gândire se orientează spre o specializare din ce în ce mai îngustă: pătrunderea în profunzimea unui singur domeniu este mai apreciată decât privirea de ansamblu asupra mai multora. Dar, fără a avea conştiinţa întregului – fără a simţi cum converg diferitele mijloace pentru a ne realiza ţelurile sau a ne frustra de ele – nu poate fi vorba de o strategie. Iar fără o strategie, nu te mai poţi aştepta la altceva în afară de mişcarea în derivă.44

Unii oameni încep să se dumirească. Aşa se şi explică faptul că, spre sfârşitul anilor ’90, supersecreta National Security Agency (NSA), care trage cu urechea prin toată lumea pentru a-i smulge uriaşe cantităţi de informaţii, a hotărât să schimbe modul intern de vehiculare a informaţiilor orientat după principiul din timpul Războiului Rece „need to know”, care însemna că putea obţine informaţii numai cel care demonstra că are nevoie de ele, în „need to share”, cu semnificaţia că nimeni nu poate înţelege vreodată tabloul general fără a împărtăşi cu ceilalţi micile tablouri individuale.

Poate că aceasta explică de ce am descoperit treptat că unele (nici pe departe toate) dintre cele mai bune surse de informaţii ale mele nu erau acum nici profesori de

Relaţii internaţionale, nici diplomaţi din Departamentul de Stat, ci, mai degrabă, manageri *hedge funds* care aparţin celei mai prospere şcoli de globalişti din lumea de astăzi. Eu însumi m-am simţit atras din ce în ce mai mult de strălucitorii manageri de fonduri *hedge funds* – şi nu de diplomaţi sau profesori –, pentru că cei mai buni dintre ei erau extrem de bine informaţi asupra problemelor globale şi denotau o abilitate şi o înclinaţie firească pentru arbitrarea şi interpolarea informaţiilor din toate cele şase dimensiuni, înainte de a trage o concluzie. Unul dintre cei mai buni din această categorie este Robert Johnson, fostul partener al lui George Soros. Am remarcat dese ori împreună cu Johnson, în urma conversaţiilor noastre în care analizam lumea, că amândoi făceam, în fond, acelaşi lucru, cu singura diferenţă că, la sfârşitul unei zile, el paria pe cursul unei acţiuni sau

obligaţiuni, în timp ce eu îmi aşterneam în scris opiniile asupra diferitor aspecte ale relaţiilor internaţionale. Dar, pentru a face acest lucru, apelam amândoi la acelaşi procedeu de arbitraj.

Dacă arbitrajul informaţional hexadimensional este cel mai bun mijloc de a observa sistemul globalizării, aceasta este un sistem prea complex pentru a fi explicat numai cu ajutorul teoriilor înalte. Cea mai bună metodă de a o explica este adesea cea a povestioarelor simple. I-am spus acest lucru într-o clipă amiază lui Robert Hormats, vicepreşedinte la Goldman Sachs International, care a sesizat imediat ce aveam în vedere: „Pentru a înţelege şi apoi pentru a explica globalizarea, de mare folos este să te imaginezi ca un intelectual nomad. În lumea nomazilor, oamenii nu-şi parcelează cu atâta stricteţe parcela. Acesta este motivul pentru care nomazii sunt întemeietorii religiilor monoteiste iudaismul şi islamismul. Dacă ar fi

fost sedentari, ar fi creat tot soiul de mitologii în jurul unei stânci sau al unui pom şi şi-ar fi închipuit că zeul sălăşluia în acea stâncă sau în acel pom, şi numai acolo. Nomazii, însă, au văzut dintotdeauna o parte mai mare din această lume. Ei ştiau că zeul nu se afla în stânca aceea. El era pretutindeni. Aşezaţi în jurul unui foc de tabără sau peregrinând din oază-n oază, nomazii duceau mai departe, prin istorioare simple, adevăruri complexe/4

Înainte vreme, un ziarist, editorialist sau politician putea să se gândească la Primărie, la Parlament, la Casa Albă, la Pentagon, la Ministerul de Finanţe sau la Departamentul de Stat ca la propria sa „piaţă”. Astăzi însă piaţa relevantă este planeta Pământ şi integrarea globală a tehnologiei, finanţelor, comerţului şi informaţiei într-un mod care să influenţeze salariile, dobânzile, nivelul de trai, cultura, piaţa de muncă, războaiele şi vremea pretutindeni în lume. Sistemul globalizării nu explică fiecare lucru care se petrece astăzi în lume. Dar dacă există un sistem care influenţează un număr mare de oameni în acelaşi timp şi în mai multe modalităţi, acel sistem este globalizarea.

Murray Gell-Mann, laureat al Premiului Nobel, fost profesor de Fizică teoretică la Caltech şi unul dintre fondatorii Institutului de la Santa Fé, a arătat odată, în cadrul unei serii de expuneri, că ceea ce numesc eu arbitraj informaţional nu diferă prea mult de iniţiativa oamenilor de ştiinţă de a încerca să facă comprehensibile sistemele complexe. Are dreptate. Astăzi nu există sisteme politice mai complexe decât globalizarea, iar, pentru a o înţelege, ziaristul şi strategul trebuie să dovedească acelaşi grad de complexitate.

„Aici, pe pământul odată format, au apărut sisteme de o complextate din ce în ce mai mare ca o consecinţă a evoluţiei fizice a planetei, a

evoluţiei biologice şi a evoluţiei culturale umane”,

spunea Gell-Mann. „Procesul a mers atât de departe, încât noi, fiinţele umane, suntem confruntaţi acum cu imense şi complexe probleme ecologice, politice, economice şi sociale. Când încercăm să abordăm probleme atât de dificile, ne străduim, fireşte, să le sfărâmăm în piese mai uşor de mânuit Este un procedeu util, dar cu limite serioase. Atunci când avem de-a face cu vreun sistem nonliniar, mai ales cu unul complex, nu putem, pur şi simplu, să-l privim în părţi şi aspecte disparate, apoi să le punem la un loc şi să declarăm că, adunate, comportamentul unuia şi comportamentul altuia se regăsesc în întreg. Atunci când e vorba de un sistem nonliniar complex, trebuie să-l desfacem în piese şi apoi să studiem fiecare aspect, după care să studiem foarte atent interacţiunea dintre toate acestea. Numai procedând astfel, putem descrie întregul sistem”.

Aceasta este pentru mine esenţa a ceea ce eu consider că reprezintă şcoala globalistă de relaţii internaţionale. Dar, pentru a avea o şcoală globalistă, avem nevoie de mai mulţi studenţi, profesori, diplomaţi, zia rişti, spioni şi sociologi formaţi ca globalişti.

„Avem nevoie de un corpus de oameni care să considere că e important să ai o privire serioasă şi absolut profesională asupra întregului sistem”, spune Gell-Mann. „Este nevoie de o asemenea privire, pentru că nu veţi reuşi niciodată să gestionaţi fiecare parte sau fiecare inter conexiune. S-ar putea crede că cei mai mulţi ziarişti chiar aşa procedează. Dar nu este aşa. Din păcate, în foarte multe locuri din soci etatea noastră, inclusiv în academii şi în administraţie, un merit din ce în ce mai mare revine celor care studiază cu atenţie un aspect (îngust) al unei probleme, al unei profesii, tehnologii sau culturi, în timp ce discutarea tabloului de ansamblu seamănă cu o conversaţie la un cocktail. E o nebunie. Trebuie să înţelegem nu numai că avem nevoie de specia lişti, ci şi de

oameni a căror specialitate este aceea de a identifica puternicele interacţiuni şi intersectări ale diferitelor dimensiuni, şi abia apoi de a avea o privire reală asupra întregului. Ceea ce consideram înainte a fi un material pentru o conversaţie la un cocktail reprezintă partea determinantă a unei poveşti reale”.

Aşadar, poftiţi la cocktail!

3

Lexus şi măslinul t

Ierusalim, 29 decembrie 1998: *Shimon Biton îşi pune telefonul celular pe Zidul plângerilor, aşa încât o rudă din Franţa poate spune o rugăciune la locurile sfinte* (*fotografie de Menahem Kahana, Agenţia France Presse*)

Odată ce recunoaşteţi că globalizarea este sistemul internaţional care a luat locul sistemului Războiului Rece, vi se pare că acest lucru este suficient pentru a explica problemele de astăzi din lume? Nu prea. Globalizarea este ceva nou. Dacă lumea ar fi făcută numai din microprocesoare şi pieţe, aţi fi putut jura, probabil, că globalizarea explică aproape totul. Dar, vai, lumea e făcută din microprocesoare şi pieţe şi bărbaţi şi femei, care au, toţi, obiceiurile, tradiţiile, dorurile şi scopurile proprii, imprevizibile. Astfel, problemele lumii de astăzi pot fi explicate ca interacţiunea dintre ceea ce este tot atât de nou ca un site de Internet şi ceea ce este vechi ca măslinii noduroşi de pe malurile râului Iordan. Am început să mă gândesc prima dată la aceasta în mai 1992, în timp ce mă aflam într-un tren care ne purta prin Japonia cu 180 de mile pe oră, iar eu mâneam sushi la cutie.

5*

Fusesem trimis să scriu un reportaj la Tokio şi aranjasem o vizită la uzina de automobile de lux Lexus, situată în afara lui Tokio City, la Sud de Tokio. A fost una dintre cele mai memorabile vizite pe care le-am făcut vreodată. Pe atunci, fabrica producea 300 de limuzine

Lexus pe zi, realizate de 66 de fiinţe umane şi 310 roboţi. Din câte am putut să văd, muncitorii erau folosiţi, în special, la controlul calităţii, numai puţini dintre ei strângeau piesele în şuruburi sau sudau. Roboţii executau, practic, toate operaţiile. Existau chiar cărucioare de transport roboti zate care aduceau materialele la standurile de lucru şi care puteau sesiza când le apărea în cale un om şi care semnalau „bip, bip, bip", pentru ca acesta să se ferească. Am fost fascinat privind robotul care aplica izolatorul de cauciuc pentru a fixa ştergătoarele de parbriz. Braţul robotului lipea impecabil, într-un dreptunghi perfect, cauciucul fierbinte, topit, de jur-împrejurul parbrizului. Dar ceea ce m-a entuziasmat cel mai mult a fost faptul că, după fiecare aplicare, o minusculă picătură de cau ciuc rămânea suspendată de vârful degetului robotului – la fel ca picătura de pastă de dinţi care poate rămâne în deschizătura tubului după ce l-am stors pe periuţa de dinţi. La uzina Lexus, acest braţ al robotului pendula în interiorul unei bucle largi până ce vârful întâlnea o minusculă sârmă de metal aproape invizibilă, care reteza ireproşabil acea ultimă mică picătură de cauciuc fierbinte şi negru, lăsând locul absolut curat. Nu-mi luam ochii de la acest proces, în timp ce mă gândeam ce volum de proiectare, design şi tehnologie trebuie să fi fost necesar pentru a realiza acest braţ de robot şi a-l face să penduleze de fiecare dată într-un unghi precis, aşa încât bucata de sârmă de mărimea unei unghii să poată reteza ultima picătură de cauciuc fierbinte să înceapă să cureţe următorul parbriz. Am fost profund impresionat.

După vizitarea fabricii, am revenit la Toyota City şi am luat trenul de mare viteză pentru a mă întoarce la Tokio. Trenul (the bullet train) îşi merită pe deplin numele, pentru că seamănă cu un glonţ şi este tot atât de rapid. În timp ce mă delectam cu un sushi din una din acele cutii

care pot fi cumpărate în orice gară din Japonia, citeam numărul din ziua respectivă al ziarului International Herald Tribune. Mi-a reţinut privirea o ştire plasată în colţul din dreapta sus al paginii 3. Era vorba de *briefingul* zilnic de la Departaments de Stat. Purtătoarea de cuvânt de la Departamentul de Stat, Margaret D. Tutwiler, a furnizat o interpretare controversată a rezoluţiei Statelor Unite din 1948, care se referea la dreptul refugiaţilor palestinieni de a se întoarce în Israel. Nu-mi amintesc toate detaliile, dar ştiu că atât arabii, cât şi israelienii

au fost deopotrivă de iritaţi şi că reportajul a provocat o stare de alarmă în Orientul Mijlociu.

Aşadar, goneam cu 180 mile pe oră într-unul din cele mai moderne trenuri din lume, citind această relatare despre cel mai vechi colţ al lumii. Gândul mi s-a dus la aceşti japonezi, a căror fabrică de automo bile tocmai o vizitasem şi cu al căror tren călătoream acum şi care construiau cu roboţi cel mai luxos automobil din lume. Dincolo, pe pagina 3 din Herald Tribune, la loc de frunte, oameni cu care trăisem atâţia ani la Beirut şi Ierusalim, pe care îi ştiam atât de bine şi care acum încă se mai luptau ca să împartă între ei măslinii. Mă gândeam că, de fapt, Lexus şi măslinul erau simbolurile erei care a început după Războiul Rece: jumătate din lume părea animată de intenţia de a construi un Lexus şi mai performant, de a-şi moderniza, eficientiza şi privatiza economia pentru a prospera în sistemul globalizării. Jumătate de lume – uneori jumătatea aceleiaşi ţări, a aceleiaşi persoane – încleş tată în lupta pentru dreptul de proprietate asupra măslinului.

Măslinii sunt importanţi. Ei reprezintă tot ce ne înrădăcinează şi ne ancorează, ne identifică şi ne localizează în această lume, fie că e vorba de o familie, o comunitate, un trib, o naţiune, o religie sau, de cele mai

multe ori, un loc numit „acasă”. Măslinii reprezintă tot ce înseamnă că-l dura familiei, satisfacţia propriei individualităţi, intimitatea ritualurilor personale, profunzimea relaţiilor private, ca şi încrederea în sine şi siguranţa că, dacă vom întinde mâna, vom da de alţii. Ne luptăm uneori atât de îndârjit pentru măslinii noştri, pentru că, în mod ideal, ei ne dau sentimentul de autopreţuire şi de apartenenţă, care, la fel ca hrana de toate zilele, sunt esenţiale pentru a supravieţui. Într-adevăr, unul dintre motivele pentru care statul naţional nu va dispărea niciodată, chiar dacă va fi mai slab, este acela că el reprezintă ultimul măslin – ultima expresie a apartenenţei noastre – din punct de vedere lingvistic, geografic şi istoric. Singur poţi fi o persoană bogată. Singur poţi fi o persoană inteligentă. Dar singur nu poţi fi o persoană completă. Pentru aceasta trebuie să fii o parte din şi să ai rădăcini într-un crâng de măslini.

Acest foarte frumos adevăr a fost împărtăşit odată de Rabbi Harold S. Kushner care a interpretat o scenă din romanul clasic al lui Gabriel García Márquez Un veac de singurătate:

Márquez povesteşte despre un sat în care oamenii sunt afectaţi de plaga stranie a uitării, un fel de amnezie contagioasă. Începând cu cei mai bătrâni locuitori şi continuând în toată populaţia, plaga face ca oamenii să uite chiar şi denumirea celor mai obişnuite obiecte cotidiene. Un tânăr, încă neafectat de această plagă, încearcă să luni

teze dezastrul punând inscripţii deasupra tuturor obiectelor: „Aceasta este o masă”, „Aceasta este o fereastră”, „Aceasta este o vacă, trebuie mulsă în fiecare dimineaţă ca să dea lapte”. Iar la intrarea în oraş, pe strada principală, el fixează două pancarte mari.

Pe una scrie: „Numele satului nostru este Macondo”, iar pe cea mai mare: „Dumnezeu există”. Mesajul pe care eu l-am recepţionat din această povestire este acela că noi putem – şi, probabil, aşa se va şi întâmpla – să uităm majoritatea lucrurilor pe care le-am învăţat în viaţă – matematica, istoria, formulele chimice, adresa şi numărul de telefon ale primei case în care am locuit când ne-am căsătorit – şi toate aceste lucruri uitate nu ne vor prejudicia deloc. Dar dacă ne uităm apartenenţa şi uităm că există un Dumnezeu, în noi se pierde ceva profund uman.

Dar, dacă măslinii sunt esenţiali pentru fiinţa noastră, ataşamentul, împins la extrem, faţă de măslinii noştri poate să ne facă să născocim identităţi, relaţii şi comunităţi bazate pe excluderea celorlalţi. Şi atunci când aceste obsesii o iau într-adevăr razna, aşa cum s-a întâmplat cu naziştii în Germania, sau cu cultul ucigaş Aum Shinrikyo din Japonia sau cu sârbii din Iugoslavia, ele duc la exterminarea celorlalţi.

Conflictele dintre sârbi şi musulmani, evrei şi palestinieni, armeni şi azerbaidjeni izbucnite pentru proprietatea asupra unui măslin sau altul, sunt atât de înveninate tocmai pentru că se pune problema cine va fi acasă, ancorat într-un univers local şi cine nu va fi. Logica pe care se bazează conflictul este: eu sunt cel care trebuie să aibă controlul asupra acestui măslin, pentru că, dacă altul va deţine acest control, nu numai că eu voi fi, atât din punct de vedere economic, cât şi politic, la cheremul lui, dar se va pierde în întregime sentimentul meu de a fi acasă. Nu voi mai fi niciodată în stare să-mi scot pantofii şi să mă relaxez. Nimic nu-i scoate mai tare din minţi pe oameni decât să se vadă deposedaţi de identitatea sau de sentimentul lor de acasă. Ei sunt în stare să moară, dar să şi omoare pentru aceasta, să compună cântece, să scrie poezii sau romane întregi. Pentru că, fără acest sentiment

de acasă şi de apartenenţă, viaţa devine searbădă, lipsită de rădăcini. Iar viaţa ca o frunză-n vânt nu mai e viaţă.

Aşadar, ce reprezintă Lexus? El reprezintă acel imbold fundamental, secular uman – dorinţa de susţinere, de dezvoltare, de prosperitate şi modernizare care caracterizează actualul sistem al globalizării. Lexus reprezintă pieţele globale în expansiune, instituţiile financiare şi tehnologiile computerizate, prin care urmărim astăzi un nivel de trai mai înalt.

55

E drept că, pentru milioane de oameni din ţările în curs de dezvoltare, problema unei ameliorări materiale încă mai echivalează cu a merge zilnic la fântână, a subzista cu un dolar pe zi, a străbate câmpul desculţ, în spatele unui plug tras de un bou sau a aduna lemne şi a le transporta pe cap cale de 5 mile. Aceşti oameni încă mai au de tras pentru a trăi, nu s-au despovărat Alte milioane de oameni din ţările dezvoltate, însă, rezolvă tot mai mult această problemă a ameliorării materiale şi modernizării purtând încălţările zeiţei Nike, cumpărând pe pieţe integrate şi folosind noua reţea de tehnologii. Dacă nu toţi oamenii dispun de aceleaşi posibilităţi de acces la noile pieţe şi tehnologii care caracterizează sistemul globalizării, dacă ei scot din acestea profituri inegale, aceasta nu schimbă cu nimic faptul că ele sunt unelte definitorii ale zilei de astăzi şi că toţi sunt afectaţi, direct sau indirect, de ele.

Lexus versus măslinul reprezintă tocmai versiunea modernă a unei poveşti foarte vechi – cu adevărat una dintre cele mai vechi poveşti con semnate ale omenirii – cea a lui Abel şi Cain. Biblia ebraică spune în Facerea* „După aceea Cain a zis către Abel, fratele său: să ieşim la câmp! Iar când erau ei în câmpie, Cain s-a aruncat asupra lui Abel, fratele său, şi l-a omorât

Atunci a zis Domnul Dumnezeu către Cain: Unde este

Abel, fratele tău? Iar el a răspuns: Nu ştiu! Au doară eu sunt păzitorul fratelui meu?

Şi a zis Domnul: Ce ai făcut? Glasul sângelui fratelui tău strigă către mine din pământ * (Facerea, 4, & – 10).

Dacă citiţi atent acest paragraf, observaţi că Biblia ebraică nu ne dezvăluie ce i-a spus într-adevăr Cain lui Abel. Propoziţia sună astfel: „Cain a zis către Abel, fratele său". După care se opreşte. N-am fost de faţă la conversaţie. Dar ce vorbe s-au spus între ei, aşa încât Cain s-a înfuriat rău şi l-a omorât pe Abel, fratele său? Profesorul meu de teologie, rabinul Tzvi Marx, mi-a spus că înţelepţii rabinici, în Facerea Rabbah, una dintre comentariile rabinice fundamentale ale Bibliei, dau trei interpretări de bază ale celor spuse. Una este că cei doi fraţi s-au certat din cauza unei femei – Eva. În definitiv, pe vremea aceea, nu exista decât o singură femeie pe pământ, mama lor, iar ei se certau pentru a stabili care dintre fraţi să se căsătorească cu ea, cu alte cuvinte s-au certat pentru satisfacere sexuală şi procreaţie. O altă interpretare argumentează că, în esenţă, Cain şi Abel împărţiseră lumea între ei. Cain avea toată proprietatea imobiliară, toate terenurile – sau, cum spune Biblia, „Cain a fost lucrător de pământ*, iar Abel avea toate bunurile mobiliare şi inventarul viu – „Abel a fost păstor de oi". În această interpretare, Cain i-ar fi spus lui Abel să-şi ia oile de pe proprie

tatea sa, ceea ce a provocat o luptă pentru teritorii care s-ar fi putut încheia prin uciderea lui Abel de către Cain, înfierbântat de discuţie. Ei luptau pentru dezvoltare economică şi realizări materiale. În cea de a treia interpretare, cei doi îşi împărţiseră deja între ei în bună înţelegere lumea, cu excepţia unui singur lucru rămas în litigiu: unde să fie construit Templul, care ar fi reflectat deosebita lor identitate religioasă şi culturală. Fiecare

dintre ei dorea să aibă controlul asupra acelui templu, în care să-şi vadă reflectată identitatea. Fiecare voia ca templul să fie în crângul său de măslini. Ei se luptau pentru identitatea lor şi pentru a stabili care dintre ei va fi păstrătorul originii legitimităţii familiei lor. Aşadar, după cum arată rabinii, într-o singură istorie se află toate elementele fundamentale ale motivaţiei umane: nevoia de intimitate sexuală, nevoia de subzistenţă asigurată şi nevoia sentimentului de identitate şi comunitate. Problema sexuală o voi lăsa în seama altora. Această carte se va ocupa de celelalte două aspecte.

Înţelegeţi acum, de ce îmi place să spun că arbitrajul informaţional oferă lentilele de care avem nevoie pentru a privi în profunzimea lumii de azi, dar aceste lentile, singure, nu sunt suficiente. Trebuie să mai ştim şi la ce privim şi de ce. Ceea ce căutăm să pătrundem este forma pe care o ia străvechea aspiraţie spre progres material şi spre identitate individuală şi comună – care duc, toate, înapoi, spre Facere – în sistemul internaţional al globalizării dominant azi. Aceasta este drama în care sunt implicaţi Lexus şi măslinul.

AI

n sistemul Războiului Rece, ameninţarea cea mai probabilă pentru măslinul dv. venea din partea altui măslin. Venea din partea vecinului dumneavoastră, care sărea gardul, dezrădăcina violent măslinul dumneavoastră şi-l planta pe proprietatea lui. Astăzi, acest pericol nu a fost eliminat, dar, pentru moment, a fost diminuat în multe părţi ale lumii.

Cea mai mare ameninţare pentru măslinul dumneavoastră pare să vină astăzi dinspre Lexus – dinspre acele forţe ale pieţei şi tehnologii anonime, transnaţionale, omogenizatoare şi standardizante care formează actualul sistem economic globalizat. Există unele lucruri legate de acest sistem care pot face ca Lexus să devină atât de

puternic, încât să întreacă şi să năpădească orice măslin care-i apare în cale, ceea ce ar produce o reacţie adversă violentă. Dar există şi alte lucruri legate de acest sistem care permit ca şi cele mai mici, cele mai slabe comunităţi politice să facă uz în prezent de noile tehnologii şi pieţe, pentru a-şi conserva măslinii, cultura şi identitatea. Călătorind în ultimii ani prin toată

lumea, am rămas fascinat de priveliştea acestor încleştări, acestor bătălii hotărâtoare, simultane cu o acţiune de echilibrare între Lexus şi măslin.

Această încleştare dintre Lexus şi măslin în noul sistem al globalizării a găsit o reflectare clară în referendumul din 1994 din Norvegia referitor la aderarea la Uniunea Europeană. Pentru norvegieni, aceasta ar fi însemnat o lovitură bună. Apoi, să nu uităm că Norvegia se află în Europa, este o ţară bogată şi dezvoltată şi deţine o pondere semnificativă în comerţul cu ţările membre ale UE. Într-o lume a globalizării progresive, aderarea la UE i-ar fi adus Norvegiei numai beneficii economice. Dar referendumul a eşuat, pentru că prea mulţi norvegieni credeau că aderarea la Uniunea Europeană ar însemna dezrădăcinarea unui segment prea mare din propria lor identitate şi din propriul lor mod de viaţă, pe care, graţie petrolului norvegian din Marea Nordului (vândut într-o economie globală) le mai pot păstra şi fără apartenenţa la UE. Norvegienii se gândeau la Uniunea Europeană şi-şi spuneau: „Acum, hai să judecăm. Se presupune că eu îmi voi lua identitatea mea norvegiană şi o voi depune într-o euro-oală, unde va fi transformată într-un euro-terci de către nişte euro-birocraţi plătiţi în eurodolari de la Parlamentul European dintr-o euro-capitală de unde relatează nişte euro-ziarişti. A, nu, mulţumesc! Prefer să rămân Sten din Norvegia, să mă agăţ de propriul şi specificul meu măslin, numit identitate şi să fiu ceva mai

puţin eficient din punct de vedere economic”.

Reacţia măslinului faţă de Lexus este povestea din august 1999 din Franţa, avându-l ca subiect pe Philippe Folliot, primarul satului St. Pierrede-Trivisy din sud-vestul Franţei, cu o populaţie de 610 locuitori. Folliot şi consiliul din St. Herre-de-Trivisy au perceput o taxă de 100% pe sticlele de Coca-Cola vândute pe raza localităţii ca formă de protest faţă de tariful impus de Statele Unite pe brânza Roquefort, care este produsă numai în regiunea de sud-vest a Franţei în zona St Pierre de*Trivisy. Punând puţin Roquefort pe o bucată de pâine crocantă, Folliot i-a spus lui Swardson: „Roquefort se face din lapte de la o singură rasă de oi, se prepară într-un singur loc din Franţa şi este preparat doar într-un singur mod. Este opusul globalizării. Coca-Cola poate fi cumpărată oriunde în lume şi peste tot e la fel. Coke este un simbol al multinaţionalismului american care vrea să uniformizeze gusturile pe întreaga planetă. Iată de ce suntem împotrivă”.

Lexus şi măslinul într-un echilibru sănătos a fost tema povestirii pe care mi-a relatat-o Glenn Prockett, vicepreşedinte al grupului pentru mediul înconjurător Conservation International, după ce a vizitat satul

58

Aukre al indienilor kayapo, aşezat într-un îndepărtat colţ al pădurii tro picale de pe Amazonul brazilian, unde se poate ajunge doar cu un avion monomotor. „Când am aterizat pe pista acoperită de iarbă, am fost întâmpinaţi de tot satul purtând costumele lor tradiţionale – sau chiar fără ele –, cu feţele vopsite şi pe cap cu căşti americane de baseball cu tot felul de inscripţii”, îşi aminteşte Prickett „Am fost acolo cu Conservation International pentru a verifica progresul înregistrat de staţia de cercetări biologice pe care o conduceam în susul râului împreună cu indienii kayapo. Kayapo au apărat prin forţă, secole de-a rândul, o bună bucată din acea zonă neatinsă de pe

Amazon. În prezent, ei învaţă s-o protejeze în alianţă cu oameni de ştiinţă, apărători ai mediului înconjurător şi cu întreprinzători cu conştiinţa responsabilităţii din toată lumea. Satul lor are o scurtă stradă principală, pe care se află magazinul deschis de Conservation Internaţional şi o filială a lui Body Shop, firma de produse ecologice pentru îngrijirea corpului. După două zile Petre cute la staţia de cercetări biologice, ne-am întors în sat ca să mai rezolvăm câteva treburi. Ne înţelesesem să organizăm o piaţă în aer liber cu obiecte specifice culturii kayapo, coşuri, măciuci de luptă, suliţe, arcuri cu săgeţi şi altele. După aceea, grupul nostru a cumpărat toate aceste obiecte la preţuri exorbitante, în dolari americani. Apoi am plecat şi ne-am întrunit în coliba bărbaţilor din centrul acestui sat, care părea ieşit din preistorie. În timp ce stăteam în coliba aceea cu fruntaşii satului, am observat că toţi priveau la un singur televizor conectat la o antenă parabolică. Bărbaţii schimbau mereu canalele trecând de la un meci de fotbal brazilian la un canal de afaceri, care se ocupă de preţul aurului pe pieţele mondiale. Bărbaţii Kayapo doreau să fie siguri că, pentru aurul găsit, taxaseră minerii cărora le permiseseră să sape la marginea proprietăţilor lor din pădurea tropicală la cursul curent de pe piaţa mondială. Ei foloseau aceste beneficii culese de pe piaţa mondială a aurului pentru a-şi proteja propriul stil de viaţă special în mijlocul pădurii tropicale din regiunea Amazonului”.

Lexus în luptă cu măslinul este o scenă la care am fost martor la Cartierul General al NATO de la Bruxelles. Stăteam pe o canapea din hol în aşteptarea unei întâlniri. În apropiere se afla o ziaristă rusă vorbind ruseşte la un telefon celular. Ceea ce m-a frapat cel mai mult a fost faptul că ea se învârtea în jurul automatului Coke de sub televizorul la care canalul CNN anunţa intrarea surprinzătoare a trupelor ruseşti în Priştina – Kosovo – înaintea forţelor NATO. Un ziarist rus, învârtindu-se în

jurul unui automat Coke, sub un canal CNN, vorbind ruseşte la

un celular cu statele majore NATO, în timp ce Kosovo ardea – mintea mea nu putea cuprinde atâtea contradicţii.

Lexus exploatat de măslin – aceasta a fost tema reportajului apărut sub titlul Cvberthugs în The eeconomist din 14 august 1999. El declara că „National Criminal Intelligence Service a condamnat caracterul tot mai sofisticat al violenţelor organizate la sfârşitul săptămânii trecute de huliganii fotbalului şi desfăşurate între fanii de la Miliwall şi cei de la Cardiff City. Bandele rivale sunt pregătite via Internet să coopereze în puncte fixe pentru ciocniri violente. Schimbul de informaţii se face pe site-uri web închise sau deschise. Unii chiar relatează în timpul desfăşurării agresiunilor: încep chiar acum în timp ce vorbesc*, scria Paul Dodd, un huligan toxicoman cunoscut în mediile ciber, ca şi de poliţie. Poliţia afirma că navighează acum şi pe aceste site-uri web în speranţa de a găsi şi alte atacuri planificate/4

West Side Story faţă-n faţă cu World Wide Web.

Măslinul exploatând Lexus este povestea născută în vara anului 1999, legată de manifestul rasist Mein Kamof al lui Adolf Hitler, care a fost interzis în Germania de către guvernul german. El nu poate fi cumpărat într-o librărie din Germania şi nu poate fi publicat în Germania. Dar nemţii au descoperit că pot comanda cartea prin Internet de la Amazon.com şi că o pot primi prin mail într-o modalitate pe care guvernul german nu o putea stopa. Într-adevăr, numărul ger manilor care au comandat Mein Kamof prin Amazon.com a fost atât de mare, încât în vara lui 1999 Hitler a figurat pe locul 10 în lista de best seller din Germania. La început, Amazon.com a refuzat să oprească transmiterea în Germania a cărţii Mein Kampf. insistând asupra faptului că traducerea engleză nu era

supusă cenzurii şi că nu se putea pune problema de a hotărî ce li se permite clienţilor să citească. Cu toate acestea, Amazon.com a fost atât de bombardată cu e-mail-uri furibunde din toată lumea, încât a oprit vânzarea cărţii lui Hitler.

Măslinul înfrângând Lexus, iar apoi Lexus revenit pentru a înfrânge măslinul, aceasta este acea saga a experimentelor nucleare desfăşurate în India la sfârşitul anilor ’90. În primăvara anului 1998, naţionalistul Bharatiya Janata Party (BJP), proaspăt ales, a decis să sfideze omenirea reluând experienţele cu armament nuclear. Invocarea dreptului Indiei de a face experienţe nucleare a constituit punctul cheie în campania elec torală a BJP. Am vizitat India la scurt timp după aceste teste şi am stat de vorbă cu oameni bogaţi şi cu oameni sărmani, cu reprezentanţi ai guvernului şi cu persoane particulare, cu ţărani şi orăşeni. Mă aşteptam să

bo întâlnesc indieni care să-mi spună: „Ştiţi, aceste experimente nucleare au fost, într-adevăr, stupide. Nu ne-am ales cu o siguranţă sporită de pe urma lor, în schimb, suferim din cauza sancţiunilor”. Sunt sigur că a exis tat un asemenea sentiment, dar n-am găsit pe nimeni care să-l exprime. Chiar şi acei politicieni indieni care denunţaseră testele lor nucleare ca pe o manevră ieftină şi şovină a noului guvern naţionalist Hindu v-ar fi spus că aceste teste erau singura modalitate prin care India putea obţine ceea ce-şi dorea mai mult de la Statele Unite şi China: re-S-P-E-C-T. Am conştientizat, în cele din urmă, profunzimea acestui sentiment atunci când m-am dus să-l văd pe Swami Agnivesh, militant pentru drepturile omului, pe care l-am găsit înveşmântat în sariul său de culoarea şofranu lui. Cum stăteam amândoi, cu picioarele încrucişate, pe podeaua camerei de zi din modesta sa locuinţă din Delhi, îmi spuneam: „Cu siguranţă, el va dezaproba aceste experienţe”. Dar nici n-am început bine să discutăm, că mi-

a şi declarat: „Noi suntem India, a doua ţară ca mărime din lume! Nu ne vom lăsa tutelaţi. India nu se simte ameninţată de Pakistan, dar în întregul joc internaţional India este marginalizată de axa China – SUA”. În ziua următoare, am plecat la Dasna, un sat aşezat la nord de New Delhi, unde m-am oprit la întâmplare în magazine şi am stat de vorbă cu patronii. Dasna este unul dintre cele mai sărace locuri pe care le-am văzut vreodată. Nimeni nu părea să poarte pantofi. Toţi erau numai piele şi os. Pe drum se vedeau mai mulţi bivoli şi biciclete decât maşini. Aerul era greu din cauza mirosului de balegă folosită la foc. Dar lor le place spectacolul de sunet şi lumină al guvernului lor: „Suntem un popor de 900 milioane. N-o să murim din cauza acestor sancţiuni”, declară Pramod Batra, doctorul satului Dasna, un bărbat de 42 de ani. „Aceste teste nucleare înseamnă respect de sine, iar respectul de sine este mai important decât drumuri, curent electric şi apă. În orice caz, ce-am făcut? Am detonat bomba. A fost ca şi cum ai fi tras în aer. N-am provocat nimănui vreun rău”.

Dar dacă impulsurile măslinului indian păreau să prevaleze asupra dorinţei de a avea un Lexus, în actualul sistem al globalizării, pentru ele se plăteşte întotdeauna un preţ ascuns, pe termen lung. La New Delhi am locuit la hotelul Oberoi unde, la capătul fiecărei zile, înotam în piscină pentru a mă remonta după căldurile înăbuşitoare de peste zi. În prima zi petrecută aici, în timp ce înotam bras, o indiancă înota şi ea pe culoarul alăturat când am făcut o pauză de odihnă, am intrat în discuţie şi am aflat că făcea parte din conducerea agenţiei din India a firmei Salomon Brothers – Smith Barney, o importantă bancă de investiţii

americană. I-am spus că sunt editorialist şi am venit

în India ca să scriu un reportaj despre precipitaţiile radioactive determinate de experienţele nucleare.

„Aţi auzit cine e în oraş?” m-a întrebat ea în timp ce călcam apa. „Nu”, am spus dând din cap. „Cine e în oraş? 44

„Moody’s”, a răspuns. Moody’s Investors Service este o agenţie inter naţională de rating care evaluează economiile naţionale, stabilind grade A, B şi C, aşa încât investitorii din toată lumea să ştie cine dezvoltă economii sănătoase şi cine nu, iar dacă economia ta are un rating mai scăzut, aceasta înseamnă că va trebui să plăteşti o rată a dobânzii mai mare pentru împrumuturi externe. „Moody s-a trimis o echipă pentru a reeva lua economia indiană. Aţi auzit ceva în legătură cu decizia luată de ei? 44

Nu, nu auzisem.

„Puteţi verifica”, a spus ea continuând să înoate.

Am verificat A rezultat că echipa de la Moody’s s-a mişcat tot atât de discret şi în secret ca şi atomiştii indieni care au realizat bomba. N-am putut afla nimic despre decizia lor, dar în noaptea în care am părăsit India, cea de-a patra ştire mi-a reţinut atenţia. Se anunţa că, din cauza noului buget umflat al guvernului Indiei şi ca urmare a testelor nucleare efectuate de India, precum şi a sancţiunilor impuse de SUA Indiei pentru armamentul său nuclear, Moody s-a retrogradat economia Indiei de la investment grade”, care înseamnă „sigur” pentru investitorii de pe tot globul, la „speculative grade”, ceea ce înseamnă „riscant”. Agenţia de rating The Standard & Poor s-a schimbat şi ea cotarea economiei indiene de la „stabilă” la „negativă”. Aceasta înseamnă că orice companie indiană care ar încerca să împrumute bani de pe pieţele internaţionale, ar trebui să plătească o dobândă mai mare. Şi, cum India are o rată scăzută a economisirii, fondurile externe sunt cruciale pentru o ţară care, în

următorul deceniu, are nevoie de 500 miliarde de dolari pentru a construi o nouă infrastructură de natură să-i asigure competitivitatea.

Aşadar, măslinul şi-a avut ziua sa în India. Dar când el înfloreşte în felul acesta în sistemul globalizării, întotdeauna trebuie plătit un preţ. Nu poţi evita sistemul. Mai devreme sau mai târziu Lexus te prinde din urmă. După un an şi jumătate de la testele nucleare ale Indiei, am citit în The Wall Street Tournal (7 oct. 1999) următorul titlu: „BJP din India dă prioritate economiei.44 în articol se arăta că BJP venise la putere în urmă cu vreo doi ani, „pretinzând ca India să-şi afirme capacitatea sa nucleară – angajament îndeplinit două luni mai târziu printr-o serie de teste care au declanşat sancţiuni globale şi au blocat investiţiile.44 Cu toate acestea, după noile alegeri, primul ministru Atal Bihari Vajpayee n-a mai aşteptat

bi încheierea numărătorii voturilor pentru a semnala noua sa prioritate: reforma economică. „Prioritatea constă în realizarea unui consens naţional asupra acceptării capitalului global, regulilor pieţei şi ce se mai leagă de acestea. Trebuie să ieşim şi să ne batem pentru investiţii”, a declarat Vajpayee ziarului Indian Express.

Un alt exemplu de echilibru de forţe între Lexus şi măslin mi-a oferit zborul cu un Gulf Air de la Bahrain la Londra, în timpul căruia pe moni torul televizorului montat la locul meu de la Business Class puteam urmări un canal care, cu ajutorul sistemului de navigare prin satelit (GPS) al avionului, indica pasagerilor cu precizie şi în orice moment poziţia avionului faţă de locurile sfinte musulmane de la Meca. Ecranul afişa o diagramă cu un punct alb care se deplasa ori de câte ori nava îşi schimba direcţia în care se afla oraşul sfânt al islamului. Pasagerii musulmani, cărora religia le cere să se roage de cinci ori pe zi cu faţa spre Meca, aveau astfel posibilitatea să ştie în ce direcţie să-şi aştearnă covoraşul lor de rugăciune. În timpul

zborului, am văzut mai mulţi pasageri din preajma mea înghesuindu-se în bucătăria de la bord pentru a-şi împlini ritualurile sacre şi, graţie sistemului GPS, ştiau exact în ce direcţie să se orienteze.

O componentă de computer pe care mi-a trimis-o un prieten ilus trează perfect ce înseamnă în era globalizării măslinul pe care Lexus nici nu-l bagă în seamă. Pe spatele piesei era scris: „Această compo nentă a fost produsă în Malaysia, Singapore, Filipine, China, Mexic, Germania, SUA, Thailanda, Canada şi Japonia. A fost produsă în atât de multe locuri diferite, încât nu putem specifica o ţară de origine".

Un alt exemplu în care Lexus triumfă asupra măslinului în era globa lizării mi-a apărut sub forma unui articolaş din ediţia lui Sports Illustrated din 11 august 1997: După 38 de ani, clubul galez de fotbal Llansantffraid şi-a schimbat numele în „Total Network Solutions" con tra unei sume de 400.000 USD oferită de o companie de telefoane celulare".

Conlucrarea dintre Lexus şi măslin în era globalizării a fost etalată şi într-un articol cel puţin neobişnuit din Washington Times din 21 septembrie 1997, în care se relata că serviciile ruse de contraspionaj se plângeau că, pentru a recruta un spion CIA ca agent dublu, trebuie să plăteşti de două ori mai mult decât pentru deturnarea unui rus. Un oficial al Serviciului Federal de Securitate din Rusia (succesorul KGB-ului) declara, sub rezerva păstrării unui anonimat deplin, agenţiei de ştiri ITARTASS, că un spion rus putea fi cumpărat cu numai 1 milion

USD, în timp ce agenţii CIA acceptau să lucreze pentru cealaltă parte numai de la 2 milioane USD în sus.

Cam în acelaşi timp, ziarul israelian Yediotăharonot publica ceva ce mi s-a părut a fi prima ştire de senzaţie din interiorul serviciilor secrete lansată pe piaţa liberă.

Ziariştii de la Yediot s-au dus la Moscova şi au cumpărat câteva fotografii luate de ruşi cu ajutorul unui satelit spion de la noua bază de rachete Scud din Siria. Apoi Yediot a angajat un expert american particular pentru a analiza fotografiile, după care a publicat tot pachetul ca story de senzaţie despre noua ameninţare cu bombe din partea Siriei. Toate acestea fără a cita nici măcar o singură sursă oficială. Cine mai are nevoie de spioni, dacă are buzunarele pline?

În sfârşit, istorioara mea favorită „Lexus triumfă asupra măslinului în era globalizării" îl are ca subiect pe fiul lui Abu Jihad. În 1995 am partici pat la summitul economic al Orientului Mijlociu, care a avut loc la Amman, în Iordania. Luam prânzul pe balconul apartamentului meu de la Marriott. Ca din senin a apărut un tânăr arab care s-a apropiat de masa mea şi m-a întrebat „Dumneavoastră sunteţi Tom Friedman?" I-am răspuns afirmativ.

„Mr. Friedman, a continuat politicos tânărul, l-aţi cunoscut pe tatăl meu".

„Cine a fost tatăl dumneavoastră?" am întrebat.

„Tatăl meu a fost Abu Jihad".

Abu Jihad, al cărui nume real era Khalil al-Wazir, a fost unul dintre palestinienii care au înfiinţat, împreună cu Yasser Arafat, el-Fatah şi au preluat apoi Organizaţia de Eliberare a Palestinei. Abu Jihad – însemnând „tatăl luptei", *nom de guerre* al lui al Wazir, a condus operaţiunile militare palestiniene din Liban, ca şi Westbank în zilele în care eu am fost corespondentul lui New York Times la Beirut. L-am cunoscut la Beirut Palestinienii îl considerau erou militar; israelienii vedeau în el unul dintre cei mai periculoşi terorişti palestinieni. La 16 aprilie 1988, un comandou israelian l-a asasinat în locuinţa sa din Tunis, ciuruindu-i trupul cu 100 de gloanţe.

„Da, l-am cunoscut bine pe tatăl dumneavoastră, l-am şi vizitat odată în locuinţa sa din Damasc", i-am spus

tânărului. „Dumneavoastră ce faceţi?”

Mi-a întins cartea sa de vizită pe care se putea citi: Jihad al-Wazir, director managerial, World Trade Center, Gaza, Palestina”.

În timp ce o citeam, mă gândeam: „Uluitor. De la Jesse James la Michael Milken într-o singură generaţie”.

64

Provocarea acestei ere a globalizării, atât pentru ţări, cât şi pentru indivizi, constă în a găsi un echilibru sănătos între conservarea spiritului de identitate şi de comunitate, a sentimentului de „acasă” şi respectarea regulilor de urmat pentru a supravieţui în sistemul globalizării. Astăzi, orice societate care vrea să prospere din punct de vedere economic trebuie să încerce în mod constant să construiască un Lexus mai bun şi să-l lanseze pe piaţa mondială. Dar nimeni nu trebuie să se legene în iluzia că simpla participare la această economie globală este suficientă pentru a însănătoşi o societate. Dacă această participare se face cu preţul pierderii identităţii naţionale, dacă indivizii au sentimentul că rădăcinile măslinului lor au fost smulse sau erodate de acest sistem global, atunci ei se vor ridica opunându-se acestui proces. De aceea, supravieţuirea globalizării ca sistem va depinde, în parte, de măsura în care noi toţi vom realiza acest echilibru. O ţară, care nu are măslini sănătoşi, nu va mai avea niciodată rădăcini puternice şi nici acea stabilitate care să-i permită să înflorească pe deplin cu faţa spre lume.

Dar o ţară care are doar măslini, adică numai rădăcini şi nu are un

Lexus, nu se va dezvolta sau nu va ajunge niciodată prea departe.

Menţinerea acestui echilibru este însă o luptă permanentă.

Poate că din acest motiv, dintre numeroasele istorioare pe care le veţi citi în cartea de faţă cel mai mult

îmi place cea a vechiului meu coleg de colegiu, Victor Friedman, care predă Business Management la Ruppin Institute în Israel. Dam sunat într-o zi ca să văd ce mai face şi s-a bucurat că i-am telefonat, pentru că nu mai avea numărul meu de telefon. Când l-am întrebat ce s-a întâmplat, mi-a explicat că nu mai avea computerul său manual, în care ţinea totul – adresele prietenilor, adrese de e-mail, numere de telefoane şi programul său pentru următorii doi ani. Apoi mi-a povestit ce se întâmplase…

„Am avut acasă un desktop care a clacat. Dam dus la un magazin de computere din Hadera (un oraş în centrul Israelului) ca să mi-l repare. După câteva săptămâni, cei de la magazin m-au sunat şi mi-au spus că mi-au reparat PC-ul. Drept care, mi-am pus în servieta mea de piele palm computerul şi am pornit-o spre Hadera ca să-mi iau PC-ul reparat. Am ieşit din magazin cu poul cel mare şi cu servieta în care aveam palm computerul. M-am dus la maşină, am pus servieta pe trotoar, am deschis portbagajul şi am aşezat în el cu multă grijă PC-ul reparat, asigurându-mă că e bine fixat. M-am urcat apoi în maşină şi am plecat uitând servieta pe trotoar. De îndată ce am ajuns la birou şi am vrut să iau servieta, mi-am dat seama ce se întâmplase – şi ce urma să se întăm – LEXUS ŞI MĂSLINUL

ple – şi am sunat imediat la poliţia din Hadera să le spun *nu-mi aruncaţi în aer servieta*. (Este o practică standard a poliţiei israeliene să arunce în aer orice pachet, servietă sau alt obiect suspect lăsat pe trotoar, deoarece teroriştii palestinieni au plasat o mulţime de bombe împotriva civililor israelieni. Israelienii au fost atât de bine instruiţi să se protejeze în asemenea situaţii, încât, dacă laşi undeva un pachet doar pentru l minut, cineva anunţă poliţia.) Ştiam că nimeni n-ar fi furat servieta. În Israel hoţii nu se ating de asemenea obiecte lăsate pe trotoar. Dar era prea târziu. Dispecerul de la poliţie mi-a spus că o

echipă de artificieri se afla deja la faţa locului şi „se ocupase de obiect”. Când m-am dus la poliţie, mi-a fost restituită frumoasa mea servietă de piele cu o drăguţă de gaură de glonţ drept în mijloc. Singurul lucru care mă durea era computerul meu manual. Genius 019300 al meu a fost lovit în plin. Toată viaţa mea se afla în acel obiect şi nu mă gândisem niciodată să fac dubluri. Le-am spus poliţiştilor că sunt dezolat pentru că le-am creat asemenea probleme, iar ei mi-au spus: „Nu-ţi face griji, oricui i se poate întâmpla”. Săptămâni de-a rândul m-am plimbat prin campus cu servieta mea găurită ca să-mi amintesc că trebuie să mă opresc şi să mă gândesc mai des. Majoritatea studenţilor mei sunt în Armata Israeliană şi de câte ori îmi vedeau servieta şi gaura din ea, izbucneau în râs, pentru că ştiau exact ce se întâmplase”.

După ce a terminat de povestit, Victor mi-a spus: „À-propos, trimite-mi adresa ta de e-mail. Trebuie să-mi fac o agendă nouă”.

4

…Şi zidurile s-au prăbuşit

AI

n vara lui 1998 am vizitat Brazilia şi l-am întâlnit pe Guilherme

Frering, unul dintre industriaşii de vârf ai ţării, preşedintele comitetului de conducere al giganticei companii miniere braziliene Caemi

Minercao e Metalurgica. Frering mi-a descris incredibilele schimbări înregistrate de economia Braziliei în deceniul trecut, după care a făcut, în treacăt, următoarea remarcă: „Ştiţi, Zidul din Berlin s-a prăbuşit şi aici. N-a fost numai un eveniment local, european. A fost un eveniment global. Zidul s-a prăbuşit şi peste Brazilia. Marile schimbări din economia Braziliei s-au petrecut în acelaşi timp cu prăbuşirea Zidului

Berlinului”.

Pentru a-şi ilustra declaraţia, el a relatat următoarele: în noiembrie 1988 au intrat în grevă oţelarii militanţi de la National Steel Company (CSN) din Volta Redonda, care este situată la Nord-Est de Rio de Janeiro, este cea mai mare oţelărie din America de Sud şi este controlată de guvern. Aproximativ 2.500 de oţelari brazilieni furioşi au ocupat fabri ca şi au cerut sporiri retroactive de salariu şi reducerea zilei de muncă de la 8 la 6 ore. Ciocnirile dintre muncitori şi poliţia locală au fost în cele din urmă escaladate şi atunci a fost chemată în ajutor armata braziliană, în lupta pentru preluarea controlului asupra fabricii, 3 oţelari au fost ucişi şi 36 răniţi. Armata braziliană i-a acuzat pe muncitori că au dus „un veritabil război urban de guerilă", în care au folosit pietre, cocktailuri Molotov, răngi de fier şi arme de foc pentru a-şi apăra locurile de muncă şi câştigurile asigurate de stat. În timpul dictaturii militare din Brazilia care a durat 21 de ani şi a luat sfârşit abia în 1985, generalii de la conducerea ţării au fost întotdeauna *foarte preocupaţi de controlul asupra uriaşei oţelării, mergând atât de departe încât au declarat Volta Redonda „oraş de securitate naţională" şi numeau direct primarul oraşului. După ce mi-a dat aceste explicaţii, Frering a adăugat „La aproximativ 4 ani de la această grevă sângeroasă, după ce Zidul Berlinului s-a prăbuşit, aceiaşi oţelari de la CSN cereau – cereau! – privatizarea uzinei, pentru că*

înţeleseseră că aceasta era singura cale pentru a putea rămâne competi tivi şi a păstra majoritatea angajaţilor. Astăzi CSN este complet privatizată şi a participat, în calitate de acţionar majoritar, la privatizarea altor fabrici – proprietate de stat din Brazilia".

Observaţia lui Frering mi-a luminat mintea ca un fulger: Bineînţeles că avea dreptate. Zidul din Berlin nu s-a

prăbuşit numai la Berlin. A căzut în Est şi Vest, în Nord şi Sud şi a lovit deopotrivă ţări şi companii, şi le-a lovit aproape în acelaşi timp. Am focalizat căderea Zidului Berlinului în Est pentru că a fost atât de dramatică, atât de palpabilă: un perete de ciment prăbuşindu-se la ştirile de seară. Dar, în fapt, într-un mod similar, dar mai puţin palpabil s-au prăbuşit ziduri pretutindeni în lume. Este căderea tuturor acelor ziduri de pe tot globul care a făcut posibilă această eră a globalizării şi integrarea. Aici se ridică o întrebare foarte importantă: Ce suflu a dărâmat zidurile? Sau, aşa cum ar întreba puştii mei, „Taţi, de unde a venit globalizarea?”

Mi-aş începe răspunsul astfel: Lumea Războiului Rece a semănat cu o câmpie întinsă, străbătută în lung şi-n lat şi separată prin garduri, ziduri, şanţuri şi fundături. Era cu neputinţă să mergi foarte departe, sau foarte repede în această lume fără a te izbi de un Zid al Berlinului sau de o Cortină de Fier sau de un Pact al Varşoviei sau de tarife protecţioniste sau de bariere în calea circulaţiei capitalurilor. În spatele acestor garduri şi ziduri, ţările au putut găsi o mulţime de locuri unde să se ascundă şi să-şi păstreze propriile lor forme unice de viaţă, politice, economice şi culturale. Am putut face parte din Lumea întâi, din Lumea a Doua sau chiar din Lumea a Treia. Am putut avea sisteme economice extrem de diferite – o economie planificată de la centru, comunistă, o economie a statului social, o economie socialistă sau o economie a pieţei libere. Am putut menţine sisteme politice extrem de diferite – orice începând de la democraţii şi până la dictatură la autoritarism luminat la monarhie la totalitarism. Diferenţele au rămas acute, în nuanţe de negru până la alb, pentru că zidurile menite să le apere erau din belşug şi nu puteau fi uşor escaladate.

Toate aceste ziduri au fost măturate de trei schimbări fundamentale – schimbări în modul în care comunicăm, în

care investim şi în care per cepem lumea. Schimbările s-au născut şi s-au dezvoltat în timpul Războiului Rece şi au atins o masă critică la sfârşitul anilor ’80, când, în cele din urmă, s-au contopit într-o trombă suficient de puternică pentru a dărâma toate zidurile sistemului Războiului Rece şi a oferi lumii posibilitatea de a se uni într-un câmp unic, integrat şi deschis. Astăzi, acest câmp se lărgeşte şi se deschide şi mai mult şi mai rapid în fiecare zi, pe

măsură ce zidurile cad şi tot mai multe ţări păşesc în lumea globalizării. Iată de ce astăzi nu mai există nicio Lume întâi, a Doua sau a Treia. Astăzi mai e doar Lumea Rapidă – lumea câmpului larg deschis – şi Lumea Lentă – lumea celor care fie că au căzut şi au rămas la marginea drumului, fie că au ales viaţa departe de câmp, într-o vale îngrădită am ficial, pentru că Lumea Rapidă li se pare prea rapidă, prea înspăimântătoare, prea omogenizatoare sau prea solicitantă. Aşa stau lucrurile.

Democratizarea tehnologiei

Ministrului adjunct al Finanţelor din SUA, Larry Summers, îi place să povestească cele întâmplate în 1988, când era implicat în campania electorală a candidatului la Preşedinţie, Michael Dukakis, şi a fost trimis într-o bună zi la Chicago pentru a ţine o conferinţă în susţinerea lui Dukakis. În timp ce se afla la Chicago, biroul electoral local i-a pus la dispoziţie o maşină echipată cu – staţi jos, să nu cădeţi pe spate – un telefon.

„Mi s-a părut formidabil ca, în 1988, să am un telefon celular în maşină”, îşi aminteşte Summers, „aşa că mi-am sunat soţia ca să-i spun că mă aflu într-o maşină cu telefon”.

Nouă ani mai târziu, în 1997, Summers a făcut o vizită în Nordul Africii, pe Coasta de Fildeş, în calitate de ministru de Finanţe al SUA. în *cadrul vizitei sale oficiale el a trebuit să inaugureze un proiect de sănătate finanţat de*

SUA într-un sat situat undeva mai sus de capitala Abidjan, în acest sat, în care se deschidea prima fântână de apă potabilă, se putea ajunge numai cu pirogile. Summers, grangurul din America, a fost declarat de către locuitorii satului căpetenia lor onorifică şi înveşmântat în tradiţionalul port african. Dar amintirea cea mai vie pe care o păstrează este legată de drumul de întoarcere din sat, când, păşind în pirogă pentru a o lua în josul apei, un oficial din Coasta de Fildeş i-a înmânat un celular şi i-a spus: „Sunteţi căutat din Washington". Cu nouă ani în urmă, Summers era extaziat de ideea de a avea un telefon în maşina sa la Chicago, pentru ca acum, în mod cât se poate de firesc, să aibă un telefon într-o pirogă la Abidjan.

Aventurile lui Summers în materie de telefonie se datorează primei şi celei mai importante schimbări petrecute în timpul Războiului Rece – schimbarea produsă în modul de comunicare. Eu am numit această schimbare „democratizarea tehnologiei" şi ea este cea care oferă unui număr tot mai mare de oameni, echipaţi cu tot mai multe computere.

modemuri, telefoane celulare, sisteme de cablu şi conexiuni prin Internet, posibilitatea de a ajunge tot mai departe şi mai departe, într-un număr tot mai mare de ţări, din ce în ce mai rapid, mai profund şi mai ieftin decât oricând în istorie.

În zona Washington D.C., în Valley Spring, există o bancă, unde clienţilor li se oferă toate tipurile de servicii bancare prin intermediul Internetului şi telefonului. Mesajul publicitar al băncii rezumă inspirat democratizarea tehnologiei: „Hai, să deschidem o bancă la tine acasă!" Graţie democratizării tehnologiei, acum toţi putem avea acasă la noi o bancă, un birou, un ziar, o librărie, o firmă de brokeri, o fabrică, o firmă de investiţii,

o şcoală…

Democratizarea tehnologiei este rezultatul unei serii de inovaţii concentrate în anii ’80 care au inclus computerizarea, telecomunicaţiile, miniaturizarea, comprimarea datelor şi digitalizarea. Aşa, de pildă, progresele înregistrate de tehnologia microcipurilorr au dus, în ultimii 30 de ani, la dublarea capacităţii de calcul în medie la fiecare 18 luni, în timp ce progresele din tehnologia de comprimare arată că volumul de date care poate fi stocat pe cm^2 din suprafaţa discului a crescut în medie cu 60% anual începând din 1991. Între timp, costurile capacităţii depozitate au scăzut de la 5 USD pe megabiţ la 5 cenţi; în felul acesta, puterea de computerizare a crescut şi a devenit pe zi ce trece mai acce sibilă. La rândul lor, inovaţiile în telecomunicaţii au făcut să scadă drastic costurile convorbirilor telefonice şi ale transferurilor de date, în timp ce viteza, distanţa şi volumul de informaţii care pot fi transmise pe o linie telefonică prin cablu sau semnale radio au crescut constant.

Nu numai că poţi telefona *oriunde* ieftin, dar poţi telefona *de oriunde* ieftin, inclusiv de pe laptopul personal, din vârful muntelui, de pe locul pe care stai în avion sau de pe vârful Muntelui Everest Acest lucru este posibil pentru că inovaţiile în miniaturizare au redus considerabil mărimea şi greutatea computerelor, telefoanelor şi pagerelor. Acum ele pot fi luate în tot mai multe şi mai îndepărtate locuri şi sunt accesibile şi celor cu venituri mai mici. În iulie 1998, publicaţia Golf ne informează că multe terenuri de golf au început să instaleze „sistemul de computere Spyder-9.000 în cârdurile de golf, care permit înscrierea electronică a scorurilor, măsoară digital suprafaţa pe care se joacă, înregistrări video ale golurilor şi indicaţii video privind tehnica de joc, rezervări de mese la restaurant, verificarea cursului bursier sau urmărirea

programelor comerciale la televizor”. Singurul lucru pe care nu-l fac în locul dumneavoastră este lovirea mingii.

7 o

Toate aceste inovaţii au stimulat şi au fost stimulate de revoluţia di gitală. Digitalizarea este vrăjitoria prin care prefacem în biţi voci, sunete, mişcări, semnale TV, muzică, culori, imagini, cuvinte, documente, numere, limbaj computerizat şi alte forme referitoare la date, transmiţându-le apoi prin linii telefonice, sateliţi şi cabluri cu fibre optice în toate colţurile lumii. Biţii sunt moleculele de bază ale prelu crării datelor şi nu sunt nimic altceva decât combinaţii diferite de 1 şi O. Digitalizarea presupune reducerea oricărei informaţii – sunet, imagine, număr sau literă – la un cod compus din 1 şi o şi apoi transmiterea, prin intermediul telecomunicaţiilor, către un alt punct, unde acele 1 şi o sunt decodate pentru cel care recepţionează şi reconstituite în ceva foarte apropiat de original. Nicholas Negroponte, autorul lui Being Digital, are un mod foarte plastic de a descrie digitalizarea: „Este ca şi când, brusc, am fi capabili să pregătim un cappuccino liofilizat, care să fie atât de bun, încât, după ce i-am adăugat apă, să aibă acelaşi gust aromat şi delicios ca o adevărată cafea italienească proaspătă. „Şi, aşa cum arată Negroponte, noi putem acum să liofilizăm mai multe lucruri, transformându-le din atomi în biţi, din semne şi sunete în 1 şi o şi trimiţându-le apoi în mai multe locuri şi mai ieftin ca oricând”.

Imaginaţi-vă acest proces astfel: microcipurile şi computerele sunt un fel de cuptor în care toate lucrurile compuse din atomi pot fi prefă cute în biţi. Sateliţii, liniile telefonice şi cablurile din fibre optice sunt un fel de conducte care pornesc din aceste cuptoare către toate colţurile lumii. Şi cu cât aceste conducte devin mai sofisticate – cu cât ele cresc ca „bandwidth” care este măsura volumului de 1 şi o pe care conducta

dumneavoastră digitală îi poate transforma într-o secundă –, cu atât mai mulţi atomi prefăcuţi în biţi de cuptoarele noastre putem să transmitem

Acest proces al digitalizării este atât de important pentru înţelegerea erei globalizării şi a ceea ce o face să fie unică, încât merită să ne oprim un minut şi să ilustrăm printr-un exemplu concret modul ei de funcţionare. Să luăm o simplă convorbire telefonică. Ridicaţi receptorul la New York şi formaţi numărul unui prieten din Bangkok. Când vorbiţi în microfon, presiunea aerului din respiraţie loveşte o diafragmă din receptor. Diafragma va vibra în funcţie de intensitatea sunetului vocii. Diafragma este conectată la un magnet plasat chiar lângă bobina unui fir electric. Când diafragma mişcă magnetul, câmpul magnetic creează un curent în fir. Câmpul magnetic oscilează odată cu fluctuaţiile vocii şi, de aceea, curentul din fir oscilează în funcţie de fluctuaţiile vocii dv. Acum sunetul ieşit din gura dv. este transformat în semnal electric fluc

tuant care urcă şi coboară ca un val. Dacă aţi văzut vreodată cum înregistrează vocea un osciloscop, atunci înţelegeţi ce-am vrut să spun.

Cum se transformă aceste semnale în biţi pentru a fi transmise? Imaginaţi-vă că aceste unde electrice se ridică şi coboară pe o grilă. Tăiaţi fiecare undă în segmente foarte mici şi măsuraţi înălţimea fiecărei felii şi apoi daţi-i un număr exprimat prin o şi 1. Să zicem că o înălţime de 10 poate fi exprimată ca 11110.000 şi de 11 ca 11111.000 ş.a.m.d. Fiecare 1 şi o este transformat într-un impuls electric care, înşi rat, dă aşa-numita undă pătrată. Spre deosebire de o undă sonoră analoagă, care se mişcă în sus şi-n jos ca valurile oceanului şi este mai sensibilă la distorsiuni şi variaţii minore în procesul de transmitere,

unda pătrată pur şi simplu urcă pentru 1 şi coboară pentru O. Pentru mecanismul receptor este mult mai uşor să citească un semnal exact aşa cum este. Tot ce trebuie să ştie este: este sus sau jos – altfel decât în încercarea de a citi o undă. Din acest motiv, copiile digitale sunt mult mai precise şi tot ce se trimite de la New York sub formă de şiruri de 1 şi o verbal, prin fax sau e-mail, va ajunge automat la celălalt capăt ca aceleaşi şiruri de 1 şi O.

Să presupunem însă că vă place să vorbiţi mult şi v-aţi antrenat serios într-o conversaţie cu prietenul dv. din Bangkok. Prin urmare, trebuie transmise o mulţime de impulsuri electronice *de* 1 şi O. Graţie miracolului tehnologiei, aceşti 1 şi o pot fi comprimaţi. (În principiu, computerul dumneavoastră scrie 8 x 1 şi 8 x e în loc de 11111111 şi 00.000.000). Acum, de vreme ce vocea mea a fost comprimată în nişte pacheţele de biţi, e timpul să le şi trimitem. Putem s-o facem în câteva feluri, cel mai simplu prin producerea de curent fluctuant, în care, în termeni generali, un volt îi corespunde unui 1 şi doi volţi unui O. Datele digitale pot fi transmise şi prin fibre de sticlă optică sub forma unor impulsuri luminoase – aprinderea luminii pentru 1 şi stingerea pentru O. (Un compact disc este pur şi simplu un disc plat de plastic acoperit cu un strat de aluminiu, în care pentru 1 sunt săpate mici găuri, în timp ce pentru o rămâne un loc plat. Interpreţii CD n-au altceva de făcut decât să sondeze cu ajutorul laserului orice urmă de pe disc, să citească şirurile de 1 şi o şi să le pre facă din nou în aceleaşi minunate sunete care le-au produs.) Sau putem folosi unde radio cu tonuri înalte pentru 1 şi joase pentru O. Indiferent ce modalităţi alegem, şansele ca de cealaltă parte să avem o copie perfectă sunt foarte mari. În cazul apelului dv. telefonic la Bangkok, vocea dumneavoastră poate fi convertită în impulsuri luminoase cu fibră optică, după care aceste impulsuri ajung la Bangkok în receptorul prietenului dumneavoastră, unde

sunt transformate din nou în unde sonore de un

dispozitiv minuscul care traduce fiecare 1 şi o într-un anumit volum de voltaj lovind bobina electrică din telefon. Când este lovită, bobina creează un câmp magnetic care mişcă înainte şi înapoi un magnet, acesta, la rândul său, face să vibreze o membrană din receptor. Membrana împinge aerul care se întoarce înapoi în vocea dumneavoastră Presto! Aveţi în faţă acel perfect cappuccino al lui Negroponte.

Aşadar, atunci când spun că inovaţiile din computerizare, mânia turizare, telecomunicaţii şi digitalizare au democratizat tehnologia, am în vedere faptul că ele au făcut posibil ca sute de milioane de oameni din toate colţurile lumii să fie în legătură şi să facă schimb de informaţii, ştiri, cunoştinţe, bani, fotografii de familie, muzică, spectacole televizate, afaceri financiare şi toate acestea într-un grad nemaiîntâlnit vreodată. Înainte, dacă dv. trăiaţi la New York, iar copilul dumneavoastră în Australia şi dacă lui i se năştea un fiu, trebuia să se ducă să-şi procure un aparat de fotografiat, să cumpere câteva filme Kodak, să fotografieze copilul, să developeze pozele, să le pună într-un plic şi să le trimită cu poşta. Dacă aveaţi noroc, puteaţi să vedeţi drăgălaşul chip al primului dumneavoastră nepot după vreo 10 zile. Nu şi acum. Acum copiii dumneavoastră pot face fotografii cu o cameră digitală, apoi să le înregistreze digital pe un floppy disk de 3, 5 inch, să le editeze digital pe computer şi să vi le transmită digital prin Internet – toate acestea înainte ca bebeluşul dumneavoastră să aibă vârsta de 10 ore.

Lawrence Grossman, fostul preşedinte NBC, rezumă sugestiv această democratizare a tehnologiei: „Tipăritur, spune el, „ne-a făcut pe toţi cititori, xeroxatul ne-a făcut pe toţi editori. Televiziunea ne-a făcut pe toţi spectatori. Digitalizarea ne face pe toţi emiţători şi receptori”.

Observaţia lui Grossman evidenţiază un alt factor care face ca această eră a globalizării să difere de erele anterioare atât în ceea ce priveşte volumul, cât şi calitatea. Simplificând, această democratizare a tehnologiei „globalizează producţia". Astăzi, toţi putem să fim producători. Globalizarea de astăzi nu înseamnă ca ţările în curs de dezvoltare să exporte materii prime în ţările dezvoltate, unde se vor realiza produse finite, care vor fi apoi vândute ţărilor în curs de dezvoltare. Nu, astăzi, graţie democratizării tehnologiei, toate tipurile de ţări au şansa de a acumula tehnologii, materii prime şi fonduri pentru a fi producători sau furnizori intermediari, de produse finite sau servicii extrem de complexe, ceea ce constituie o modalitate subtilă de a lega şi mai strâns lumea laolaltă. Voi detalia aceasta mai departe. Acum este suficient să arăt că această democratizare a tehnologiei a făcut ca Thailanda, în 15 ani, să treacă de la stadiul de ţară iniţial cultivatoare de orez la cel de al

doilea producător din lume, ca volum, de autocamionete, rivalizând cu Detroit, şi al patrulea producător de motociclete.

Această democratizare a tehnologiei nu se aplică doar la automobile şi motociclete. Teera Phutrakal, manager de fonduri mutuale la Bangkok, mi-a făcut odată următoarea remarcă; „Societatea noastră de fonduri mutuale n-a trebuit să inventeze a doua oară roata, n-a trebuit decât s-o importăm. O parte din tehnologia pe care am cumpărat-o, am luat-o cu o zecime din preţul pe cărei plătise Bankers Trust (firma noastră mamă). Să luăm, de pildă, acest sistem automat de răspuns la care investitorii sună, apasă 1 pentru a afla valoarea contabilă a unui fond, apasă 2 pentru a afla care e oferta, apasă 3 pentru a vinde. Dacă vreţi să vindeţi sau să amortizaţi cota-parte la

capital, acum puteţi face acest lucru prin telefonbanking şi toate aceste tehnologii costă mai nimic. N-am făcut altceva decât să aşteptăm ca ele să fie dezvoltate în altă parte. Aceasta este adevărata frumuseţe a globalizării. Suntem o firmă financiară locală cu cunoştinţe locale, dar acum avem acces la tehnologii globale”.

Această democratizare a tehnologiei înseamnă că potenţialul de creare de bogăţie este dispersat din punct de vedere geografic, oferind tuturor categoriilor de oameni lipsiţi înainte de posibilitatea de a fi conectaţi şansa accesului la cunoştinţe. La Kuala Lumpur am întâlnit o chinezoaică din Hong Kong care mi-a spus că a apelat odată numărul local din Hong Kong pentru asistenţă tehnică al Dell Computer’s şi că i-a răspuns specialistul de serviciu, care vorbea perfect dialectul can tonez din Hong Kong. Prietena mea din Hong Kong remarca faţă de specialistul de la Dell cât de tare ploua în zona centrală din Hong Kong în ziua aceea şi a întrebat dacă şi la birourile Dell plouă la fel de tare. Specialistul de la Dell i-a răspuns că nu ploua acolo unde se afla el, pentru că era la o distanţă de mii de mile în Penang, Malaysia. Specialistul era un chinez din Malaysia care putuse obţine un serviciu bun la Dell locuind într-un loc retras cum e Penang. Democratizarea tehnologiei făcuse posibil acest lucru. India a devenit rapid *back-office* pentru întreaga lume. La 18 septembrie 1999 The eeconomist relata că operatorul telefonic indian cu baza în India lucrează acum pentru GE Capital. În orice zi, poţi suna din India pe cineva din Texas pentru a întreba de ce întârzie plăţile prin cărţile de credit. Nu pot spune că am fost deosebit de încântat să aflu că aceşti operatori indieni „îşi atribuie nume occidentale şi accentul zonei de care se ocupă”. Pentru a profita de costurile salariale reduse pentru secretari, programatori şi contabili, Swissair îşi transferă toată contabilitatea, inclusiv computerele, din Elveţia în India.

Graţie digitalizării şi sistemului de comunicare prin reţea, aceste funcţii pot fi îndeplinite oriunde există o concentrare masivă de absolvenţi de liceu şi de colegiu care vorbesc limba engleză. Acest lucru ar putea fi un uriaş avantaj pentru India, Pakistan, Filipine, Africa de Sud şi comunităţile de limbă engleză din întreaga lume în dezvoltare. British Airways World Network Services, cu sediul la Mumbai, India, înregistrează kilometrii de zbor efectuaţi pentru cele mai frecventate programe de zboruri. Selectronic, o firmă de telecomputing din Delhi, culege prin intermediul unui număr de telefon scutit de taxe din Statele Unite recomandările cabinetelor medicale, transcrie înregistrările şi trimite rezultatele, sub formă de text, înapoi la HMO* din America. Far Eastern Economic Review din 2 septembrie 1999 relata că acum America Online are la Manila şase sute de reprezentanţe filipineze de *customer services* care furnizează 10.000 – 12.000 informaţii tehnice zilnic, majoritatea din Statele Unite, care reprezintă 80% din clientela e-mail de la AOL. Filiala AOL din Filipine şi-a plătit în 1999 angajaţii săi care au absolvit colegiul cu aproximativ 5, 50USD pe zi – arăta Review – ceea ce reprezintă cu 35% mai mult decât salariul minim legal, dar, în mare, ceea ce ar primi pe oră un muncitor american necalificat. Este un salariu de mizerie, dar este primul pas pe calea aducerii unei întregi noi generaţii de filipinezi instruiţi în Lumea Rapidă şi se poate paria că cei mai dotaţi se vor pune curând în mişcare şi-şi vor deschide propriile lor mici companii tech, poate POL, în imediata apropiere a biroului lor AOL. Această piaţă de servicii şi telecomputing în expansiune rapidă ar putea constitui baza următorului boom asiatic. Dar ţările de tipul Thailandei, care intră în jocul globalizării oferind manufactură ieftină, trebuie să îmbunătăţească acum nivelul de educaţie şi de specializare a cetăţenilor lor

pentru a putea concura pentru cele mai bune locuri de muncă şi servicii tele computing.

Discutam odată cu Geoff Bachr, şefia Network Designs pentru Sun Microsystems, despre cât de departe va ajunge toată această democra tizare a tehnologiei şi mijloacelor de producţie. Cu cât Bachr şi cu mine ne gândeam mai mult la toate acestea, cu atât mai demonice deveneau gândurile noastre.

„Acum, când putem oferi toate aceste servicii, care înainte nu erau comercializate, prin intermediul conectării, cum ar fi Internetul, de ce să nu degrevăm şi guvernul?" se întreba Bachr. Gândiţi-vă, operaţiile

— HMO = Health Maintenance Organisation – n.t.

militare şi paza graniţelor le-am putea transfera la ruşi, indienii v-ar ţine contabilitatea, iar elveţienii s-ar ocupa de serviciile vamale. Germania v-ar administra Banca centrală. Italienii v-ar putea desena încălţămintea. Britanicii ar putea prelua liceele. Japonezilor le-ar reveni şcolile elementare şi trenurile...

Democratizarea finanţelor

Democratizarea tehnologiei a contribuit în mod cert la la stimularea celei de-a doua schimbări majore care propulsează globalizarea şi anume schimbarea comportamentului investiţional. Eu am denumit aceasta „democratizarea finanţelor". O bună bucată de timp din era care a început după Războiul Rece, marile pieţe de credit şi asigurări naţionale şi internaţionale au fost controlate de marile bănci comerciale, bănci de investiţii şi companii de asigurări. Aceste instituţii au preferat întotdeauna să acorde împrumuturi companiilor cu antecedente profesionale verificate şi cu rating „investment-grade". Din această cauză, băncile de credit nu sunt prea democrate. Băncile tradiţionale aveau o

noţiune foarte limitată despre credibilitatea etuva, iar pentru noii veniţi care încercau să aibă acces la credite problema depindea adesea de faptul dacă respectivii aveau cunoştinţe binevoitoare la bancă sau la compania de asigurări. Aceste instituţii tradiţionale au, de asemenea, tendinţa de a fi conduse de comitete executive şi decizionale care acţionează greoi, nu sunt dispuse să rişte şi nu se dovedesc a fi deosebit de rapide când trebuie să răspundă schimbărilor pieţii.

De fapt, democratizarea finanţelor a început spre sfârşitul anilor '60, odată cu dzvoltarea pieţii de commercial paper. Acestea erau obligaţiuni pe care corporaţiile le plasau direct pe piaţă cu scopul de a mări capitalul. Crearea acestor pieţe de obligaţiuni ale corporaţiilor a introdus un oarecare pluralism în lumea finanţelor şi a înlăturat monopolul băncilor. A urmat, în anii '70, securitization companiilor ipotecare prin cumpărarea întregului lor portofoliu de ipoteci şi fragmentarea lor în obligaţiuni de 1.000 $ pe care şi dumneavoastră şi eu şi tanti Aglaia putea să le cumpere. Ni s-a oferit astfel şansa de a obţine dobânzi ceva mai mari la investiţii considerabil sigure, iar dobânda şi suma ipotecii pe obligaţiuni erau acoperite din ratele lunare de rambursări plătite de

— Securitization = securizare. Transformarea creditelor şi depozitelor la bănci în hârtii de valoare cu scopul de a le mări fluiditatea prin tranzacţionarea lor mai uşoară. (Bert Rurup. Dicţionar german-român al economiei de piaţă. Ed. Niculescu)

debitorii ipotecari. *Securitization* a deschis uşa tuturor tipurilor de companii şi investitori care înainte nu avuseseră niciodată acces la asemenea forme de finanţare prin care să-şi sporească banii.

Adevărata explozie a acestei democratizări a

finanţelor s-a petrecut însă în anii ’80, iar omul care a înlăturat realmente ultimele bariere a tot Michael Milken, acest rege strălucit, cu spirit comercial, dar, în ultimă instanţă, corupt, al junk bond. Absolvent al Wharton School of Business and Finance, Universitatea din Pennsylvania, Milken şi-a făcut debutul în anul 1970 la firma de brokeri Drexel din Philadelphia. La vremea aceea, niciuna din marile bănci sau societăţi de investiţii nu-şi bătea capul cu „junk bonds” slab cotate, emise în special de acele companii blue chip care căzuseră în dizgraţie sau luaseră startul cu un capital de rizoriu sau nu aveau un curriculum vitae impunător. Milken era de părere că băncile mari duceau o politică stupidă. El şi-a făcut propriile calcule, a studiat câteva cercetări ştiinţifice pe tema *junk bonds*, cărora până atunci li se dăduse puţină atenţie şi a ajuns la următoarea con cluzie companiilor cu o bonitate îndoielnică li se cerea să plătească o rată a dobânzilor la credite cu 3 până la 10% mai mare decât în mod normal – dacă, în general, puteau obţine un împrumut în realitate, aceste companii dădeau faliment doar puţin mai des decât companiile *blue chip*, cotate foarte bine, ale căror obligaţiuni ofereau, la restituire, o rată mult mai scăzută. Ca urmare, aceste aşa-numite *junk bonds* ofereau realmente o şansă de a face mult mai mulţi bani fără un risc cu mult mai mare. Iar dacă veţi pune la un loc, într-un singur fond, o mulţime de *junk bonds* diferite, chiar dacă unele din ele neonorate, s-ar putea obţine un beneficiu mediu de 3 până la 4% mai mare decât *blue chips* fără a avea, în principiu, un risc mai mare. În martie 1995, Business Week constata: înarmat cu acest nou punct de vedere, Milken „şi-a asumat dificila misiune de a-i inocula unei lumi sceptice convingerea că el a descoperit echivalentul în domeniul investiţiilor al unui prânz gratuit”.

Cum băncile tradiţionale şi societăţile de investiţii se

arătau sceptice şi continuau să se ţină departe de acest gen de afaceri, Milken a făcut o mişcare rapidă de la comercializarea acelor *junk bonds* deja existente ale unor foste companii de vârf la subscrierea unei întregi pieţe pline numai de emitenţi de *junk bonds* – companii cu risc ridicat, companii decăzute, companii noi, întreprinzători şi *start-ups*, care nu puteau primi credite de la băncile tradiţionale, chiar şi piraţi financiari care voiau să înghită alte companii, dar nu puteau procura capital pentru a face acest lucru prin canalele bancare convenţionale. Datorită contactelor sale, Milken a putut să-şi vândă junk bonds fondurilor mutuale, investitorilor

privaţi şi fondurilor de pensii, care au înţeles că el nu greşea în privinţa beneficiilor mai ridicate cu un grad de risc doar cu puţin mai mare. În felul acesta, dumneavoastră şi eu şi tanti Aglaia am căpătat posibilitatea de a cumpăra o felie din tortul pe care până atunci oamenii mărunţi îl puteau privi doar în vitrină.

Multe dintre aceste tranzacţii au avut un impact convulsiv asupra companiilor şi lucrătorilor implicaţi. Cu toate acestea, n-a fost nevoie de mult timp pentru ca ideea lui Milken să fie preluată peste tot în lume. În curând a apărut o înfloritoare industrie a *junk bonds* – sau *high-yield* – care oferea publicului o participare la toate tipurile de firme şi afaceri.

O democratizare similară a finanţelor a avut loc la scară internaţională. Decenii de-a rândul, marile bănci împrumutau sume mari de bani unor guverne, state şi corporaţii străine, înregistrând apoi aceste împrumuturi la valoarea nominală. Aceasta însemna că, dacă banca dumneavoastră împrumuta unei ţări sau unei companii 10 milioane USD, creditul de 10 milioane USD trecut în registrul acestora era aşi gurat, indiferent dacă respectiva

ţară sau companie avea, la acea dată, active la acea valoare. Întrucât aceste împrumuturi se făceau în principal de către bănci şi erau trecute în registrele acestora, atunci când o ţară cum e Mexicul ajungea să aibă dificultăţi financiare, aşa cum s-a întâmplat în 1982, deoarece făcuse împrumuturi externe pentru a finanţa, potrivit politicii sale populiste, consumul intern, băncile au avut de suportat consecinţele. Preşedintele Mexicului a luat avionul spre New York City, i-a adunat pe reprezentanţii celor 20 de bănci mai importante care deţineau datoria externă a Mexicului şi le-a spus, în esenţă, următoarele: „Gentlemen, am dat faliment Dar ştiţi ce înseamnă acest lucru. Dacă cineva vă datorează 1.000 USD, este problema lui. Dacă cineva vă datorează 10 milioane USD, este problema dumneavoastră. Ei bine, noi suntem problema dumneavoastră. Noi nu ne putem plăti dat-o na. Aşa că va trebui ca dumneavoastră să mai lărgiţi puţin laţul, să renegociaţi cu noi împrumutul şi să ne acordaţi un credit proaspăt". Bancherii au dat din cap şi au născocit un alt târg prin care acordau un nou credit (de obicei la o rată mai mare a dobânzii). Aveau altă alternativă? Mexicul era, de fapt, problema lor şi bancherii americani nu se puteau întoarce la acţionarii lor spunându-le că acest împrumut mexi can înregistrat la ei ca 10 milioane USD nu mai valora în realitate nimic. Era mai bine să târască după ei pe mexicani. Şi, cum 20 de bănci admi nistrau cea mai mare parte a datoriei, au reuşit să se adune şi să convină asupra unei înţelegeri.

78

Economistul John Page, care lucra atunci în Latin American Departament din World Bank, mi-a explicat cum s-au petrecut lucrurile. Page, care cunoaşte limba spaniolă, era în 1982 în Mexic, unde s-a întâlnit cu José Angel Gurria, pe atunci director general al departamentului Datoriei publice în Ministerul de Finanţe al Mexicului.

Gurria era un personaj legendar din cauza abilităţii lui de a-i determina pe bancherii străini – de la marii bancheri din New York la micii bancheri din West Texas – să acorde noi împrumuturi guvernului mexican.

„Eram într-o zi în biroul lui Gurria şi ne întreţineam în spaniolă, când a sunat telefonul”, îşi aminteşte Page. „Era preşedintele unei mici bănci din Texas pe care Gurria îl convinsese să preia o parte din datoria Mexicului, iar acum tipul era neliniştit din cauza rapoartelor din care reieşea că economia Mexicului întâmpina dificultăţi. De unde până atunci vorbise cu mine în spaniolă, brusc a început să vorbească cu bancherul american într-o perfectă engleză de toate zilele. I-a spus: „Hei, Joe, bine că te mai aud… Nu, nu, nu, nicio grijă. Aici totul e în regulă. Banii tăi sunt în cea mai deplină siguranţă. Ce-ţi face familia?… Grozav. Ce-ţi mai face fiica? Mai merge la şcoală?… Mi-a făcut mare plăcere să stăm de vorbă. Sună când vrei. Ţinem legătura”. După care, a închis telefonul şi a început să vorbească din nou cu mine în spaniolă exact din punctul în care ne întrerupsesem. În 30 de secunde şi-a rezolvat problema cu un investitor-cheie”.

Dar apoi, pe calea spre globalizare s-a petrecut ceva deosebit. Această piaţă internaţională de datorii a fost „securitizată”, tot aşa cum s-a întâmplat cu companiile lui Milken şi consorţii. Aceasta înseamnă că, spre sfârşitul anilor ’80, atunci când America Latină a intrat într-o nouă criză a datoriilor, Nicholas Brady, ministrul de Finanţe de atunci, a experimentat soluţia modelului Milken. În 1989, datoriile Americii Latine la marile bănci comerciale au fost transformate în obligaţiuni garantate de stat, iar aceste obligaţiuni fie că au fost ţinute de bănci ca active, fie vândute pe piaţa fondurilor mutuale şi fondului de pensii cu o rată a dobânzii mai mare decât în mod obişnuit Dintr-odată, dumneavoastră şi eu şi tanti Aglaia am putut cumpăra o bucată din datoria Mexicului, Braziliei sau

Argentinei – direct sau sub forma unor cote la fondurile mutuale şi de pensii. Acele obligaţiuni erau negociate zilnic, valoarea lor crescând şi scăzând conform fiecărei performanţe economice a ţării. Ele nu mai erau trecute în registrele băncilor la valoarea lor nominală. Joel Korn, care conducea Banca America Brazii, spunea la vremea respectivă: „Ceea ce a făcut Brady echivalează cu o revoluţie, înaintea lui, Ministerul de Finanţe din SUA nu făcea, pur şi simplu.

altceva decât să preseze băncile americane şi Fondul Monetar Internaţional să arunce în aceste ţări din America Latină bani buni după bani răi. Ceea ce a făcut Brady, a fost să încropească o soluţie bazată pe piaţă. Guvernul SUA dădea băncilor garanţii de stat pentru acordarea de noi credite Americii Latine cu condiţia ca aceste ţări să facă reforme economice. După ce acordă noile credite, în loc să le treacă în bilan ţurile lor la valoarea nominală, băncile le ciopârţesc în obligaţiuni garantate de guvern care sunt vândute apoi pe piaţă. Datorită acestei soluţii, au intrat în joc mii de noi actori. În loc ca o ţară să negocieze cu un comitet format din reprezentanţi de la cele mai importante 20 de bănci, brusc ea se vede negociind cu mii de investitori individuali şi fon duri mutuale. Aceasta a făcut ca piaţa să se extindă şi să existe mai multe lichidităţi, dar a şi introdus un întreg nou tip de presiune asupra ţărilor. Oamenii îşi vindeau şi cumpărau obligaţiunile în fiecare zi, în funcţie de cât de performante erau ele. Cu alte cuvinte, obligaţiunile erau, practic, reevaluate zilnic conform performanţei lor. Şi o mulţime de oameni care vindeau şi evaluau erau străini asupra cărora Brazilia, Mexicul sau Argentina nu aveau niciun control”. Aceşti deţinători de obligaţiuni nu erau la fel ca băncile care, fiind atât de expuse riscurilor acestor ţări, simţeau că

n-au altă soluţie decât să împrumute mai mulţi bani pentru a-şi proteja împrumuturile anterioare. În momentul în care o ţară nu mai era performantă, deţinătorii publici de obligaţiuni ar fi vândut obligaţiunile acelei ţări, ar fi spus la revedere şi i-ar fi băgat banii în obligaţiunile unei ţări performante.

Aşa se face că, în 1995, când Mexicul a avut din nou dificultăţi din cauza unor cheltuieli prea mari, toate tipurile de mici şi mari deţinători au început să-şi vândă obligaţiunile mexicane, făcând să le scadă valoar rea, iar Gurria n-a mai putut doar să telefoneze la 20 de bancheri cerându-le să revină asupra datoriilor şi să mai slăbească strânsoarea. Datoria Mexicului fusese democratizată în prea multe mâini. În acest moment, Mexicului nu i-a mai rămas altceva decât să telefoneze Ministerului de Finanţe al SUA şi să-i ceară să-i vină în ajutor, unchiul Sam nu i-a mai dat banii decât în condiţii foarte stricte, iar Mexicul a trebuit să garanteze cu rezervele sale de petrol. Singurul mod în care guvernul SUA era dispus să ia pe cauţiune Mexicul, era ca el să-şi conducă economia la fel ca şi New Mexico. La scurt timp, multe economii în dezvoltare au început să vândă obligaţiuni în sistemul Brady, adesea exprimate în dolari. Astăzi, 16 ţări emit obligaţiuni Brady cu o valoare aproximativă de 150 miliarde USD. Faptul că guvernele cedează obligaţiunile investitorilor străini nu mai reprezintă o noutate. Aceasta a

80 fost în urmă cu mulţi ani. Nou este doar gradul în care aceste obligaţiuni sunt dispersate acum la indivizi, fonduri mutuale şi fonduri de pensii. La începutul acestui secol, mai ales investitorii privaţi bogaţi participau la negocierea internaţională a obligaţiunilor. Acum putem participa cu toţii, fondul de pensii de la Orange County, paznicul şcolii, ca să nu mai vorbim de dumneavoastră, de mine şi de tanti Aglaia.

Toate acestea deoarece, în America, democratizarea

împrumuturilor a coincis cu democratizarea investiţiilor datorită în special reformei pensiilor şi creării contului personal de pensie 401 (k). America trece de la o ţară în care companiile garantau o pensie a salanatului printr-un *set of benefits* stabilit la o ţară în care acum multe companii garantează doar o „contribuţie” stabilită, individul administrându-şi proprii bani şi mutându-i în orice direcţie, oriunde i se pare că ar obţine un profit mai mare. Şi, cum astăzi oamenii trăiesc mai mult şi se întreabă, dacă asigurările sociale vor mai exista atunci când ei vor dori să se retragă la pensie, ei se îndreaptă într-o manieră agresivă spre aceste fonduri mutuale şi de pensii, dar le şi gestionează într-o manieră foarte agresivă în vederea unor beneficii mai mari. Probabil că părinţii dumneavoastră nu ştiau prea bine unde şi cum era investit fondul lor de pensii. Acum multor angajaţi li se oferă un meniu de fonduri, cu diferite tipuri de beneficii şi riscuri, iar ei îşi mută banii aşa cum muţi fisele la masa de ruletă, recompensând fondurile mutuale de succes şi sancţionându-le pe cele cu succes redus.

Firma de brokeri online E*Trade a difuzat o excelentă reclamă publicitară care ilustrează această concepţie. Reclama se deschide cu un bărbat stând în maşina sa decapotabilă, pe a cărei bancheta din spate se văd crosele de golf. A parcat la marginea drumului pentru că a fost oprit de un poliţist. Acesta se apropie de maşină şi asistăm la următorul dialog:

„Bună seara”.

Tipul cu decapotabila: „Ştiu. Ştiu. Permisul şi certificatul de înma triculare”.

Poliţistul: „Oh, Kirk Brewer. Chiar voiam să stau de vorbă cu dv”.

Tipul cu decapotabila: „Cu mine?”

Poliţistul: „Păi, dv. sunteţi managerul fondului meu (mutual) Large Cap”.

Tipul cu decapotabila (cu un soi de mândrie): „A da”.

Poliţistul: „Am văzut că sunteţi printre primele zece (fonduri mutuale cele mai performante)”.

...ŞI ZIDURILE S-AU PRĂBUŞIT

81

Tipul cu decapotabila: „Mda”.

Poliţistul: „Dar nu printre primele cinci”.

Poliţistul se întoarce şi se uită la crosele de golf de pe bancheta din spate.

Tipul cu decapotabila priveşte cam nervos: „Păi...”

Poliţistul: „Lăsaţi crosele şi întoarceţi-vă la serviciu”.

Apoi se aude o voce care spune: „Pune-ţi managerul la treabă. A sosit momentul pentru A*Trade Mutual Fund Center”.

În cele din urmă, camera se întoarce înapoi spre poliţist, pe care îl vedem scoţând crosele de golf din maşina decapotabilă. Mesajul este clar: Chiar şi poliţiştii motociclişti ştiu unde sunt pensiile lor şi le tot plimbă printre cele mai performante fonduri.

Această democratizare a investiţiilor a fost intensificată la scară internaţională atunci când sistemul cursului de schimb fix şi al con troalelor stricte asupra fluxului de capital internaţional, stabilit după cel de-al doilea Război Mondial la Bretton Woods, s-a prăbuşit la începutul anilor ’70. Acum am uitat, dar înainte de 1970 era foarte greu pentru un investitor japonez, mexican sau european să cumpere acţiuni sau obligaţiuni în America şi era foarte greu pentru un american să facă acelaşi lucru în ţările lor. Dar atunci când sistemul cursului de schimb fix şi al controalelor asupra capitalului s-a dezmembrat, ţările dezvoltate şi-au democratizat treptat pieţele lor de capital, deschizându-le oricărui negociator străin care voia să joace, iar ţările în curs de dezvoltare au jucat la culoare.

În curând, toate tipurile de produse erau la dispoziţie: obligaţiuni mexicane, obligaţiuni libaneze,

obligaţiuni turceşti, obligaţiuni ruseşti, obligaţiuni germane, obligaţiuni franceze. Puteai alege – şi oamenii au ales. Cu cât investitorii individuali şi-au putut mişca mai liber banii în interiorul şi în afara acestor fonduri mutuale globale de mare competitivitate, cu atât mai mult aceşti manageri de fonduri îşi plimbau banii între companii şi ţări, pretinzând continuu beneficii mai mari şi mai şi guri. Fiecare fond doreşte să doboare alte fonduri pentru a atrage mai mulţi bani. Graţie acestei democratizări a finanţelor, noi am trecut de la o lume în care o mână de bancheri deţineau datoria publică a câtorva ţări la o lume în care o mulţime de bancheri deţineau datoria publică a unui mare număr de ţări, apoi la o lume în care câţiva indivizi şi bancheri bogaţi deţineau datoria publică a unui mare număr de ţări şi, în sfârşit, la lumea de azi în care mulţi indivizi deţin, prin intermediul fondurilor de pensii şi fondurilor mutuale, datoria publică a multor ţări.

8 i

Este important să observăm că o mare cantitate din capitalul *junk bond* a fost folosit pentru a stimula *boom*-ul preluării de companii în America. Micul investitor, care n-a putut participa niciodată la asemenea deal-uri lucrative, putea acum dintr-odată s-o facă indirect, prin intermediul fondului său mutual şi de pensii. Acest proces i-a supus pe managerii companiilor unui control mai mare, în special atunci când performanţele lor erau mai slabe. Procesul a ajutat, de asemenea, la raţionalizarea economiei americane în anii ’80 şi la pregătirea Americii pentru era globalizării într-un mod mai eficient şi într-un interval mai scurt decât în orice altă mare ţară din lume. Pentru multe companii rezultatul a fost creşterea eficienţei lor, dar au fost şi unele care au plătit cu viaţa.

Unul dintre motivele principale pentru care Japonia are atât de multe companii interne cu o eficienţă care lasă de dorit este faptul că aici finanţele nu au fost deloc

democratizate ani de zile. Marile bănci din Japonia au dominat finanţele, aşa încât noii veniţi, necunoscuţi, au avut de trecut printr-o perioadă mult mai dură pentru a face rost de capital, şi nici pentru amatorii de preluarea unor companii nu se prea găsea la dispoziţie capital, băncile pompând capital în companiile afiliate, fără a mai lua în considerare riscul sau competitivitatea. Aceştia n-ar fi fost priviţi cu ochi buni, şi aceasta din raţiuni culturale şi pentru că atât de multe comitete de conducere din bănci şi corporaţii erau atât de legate între ele prin interese comune. Mai mult, angajaţii japonezi nu aveau multe posibilităţi de a controla ce se întâmpla cu pensiile lor. Ei n-aveau cum să-şi mute banii dintr-o parte într-alta, aşa încât presiunea asupra companiilor, a fondurilor mutuale şi de pensii locale japoneze în vede rea alinierii lor la standarde globale mai ridicate a fost redusă. Din această cauză, Japonia a avut o economie mai blândă, dar şi mai puţin eficientă la momentul distrugerii creatoare a lui Schumpeter.

Acesta este motivul pentru care, în Japonia, capitalul a fost repartizat, în cele din urmă, atât de greşit, încât, spre sfârşitul anilor ’80, a rezultat un uriaş balon de săpun şi mii de firme ineficiente simţeau nevoia unei respiraţii artificiale.

Dar lucrurile au început să se schimbe prin 2000, când Japonia şi-a deschis sectorul de servicii financiare şi companiile americane au început să toarne în ele, aşa cum a făcut GE Capital. Competitorii străini au forţat băncile japoneze să devină împrumutători mai serioşi, iar acest lucru, la rândul său, a forţat companiile japoneze să devină producători mai serioşi. Toate acestea au condus la o folosire mai raţională a capitalului în Japonia, iar capitalul a devenit mai accesibil noilor veniţi şi

noilor jucători. Banii nu mai sunt rezervaţi vechilor reţele onorabile. Spre sfârşitul anilor ’90, compania financiară Lake deţinută de GE Capital a început exploatarea „chioşcurilor automate de împrumut” de-a lungul şi de-a latul Japoniei. Nu trebuie decât să te prezinţi, să arăţi permisul sau alt tip de act de identitate şi ţi se verifică pe loc creditul, se semnează un contract automat de împrumut şi într-o oră ai împrumutul. Iată cum arată finanţele democratizate!

Democratizarea informaţiei

La sfârşitul anilor ’90, John Burns era şeful Biroului local din New Delhi al lui New York Times. Când l-am vizitat în vara anului 1998, în timpul Campionatul Mondial de Fotbal, Burns încerca să urmărească meciurile la televizor. Într-o dimineaţă, Burns mi-a povestit următoarele: „Pe acoperişul casei noastre (din New Delhi) avem patru antene parabo lice, care costă ziarul Times mii de dolari anual. Este ca şi cum am avea aici o staţie de sateliţi la sol. În orice caz, în ciuda tuturor acestor antene parabolice, n-am putut prinde nici măcar canalul indian care transmite meciurile din Campionat Era ceva legat de interferenţele meteo şi de reorientarea antenelor parabolice, iar persoana care ar fi trebuit să se ocupe de acest lucru, îşi făcea apariţia doar când şi când. Prin urmare, de curând, m-am plâns la micul dejun bucătarului nostru, Abdul Toheed, un bătrân de 71 de ani, care a fost înainte lustragiul ultimului comandant britanic în India şi care mi-a spus: Nu înţeleg de ce v-aţi supărat la *televizorul meu eu prind toate canalele. Aţi irosit o grămadă de timp şi de bani cu sateliţii dumneavoastră. Veniţi la mine! Abdul şi soţia lui locuiesc într-un soi de baracă în spatele casei noastre. Aşa că m-am dus la ei. Soţia lui urmărea BBC-ul. Văzând-o, l-am întrebat pe Abdul: Ce face? Soţia ta nu ştie engleza/ învaţă, mi-a răspuns el. Apoi mi-a dat telecomanda, iar eu, din ce în ce mai uimit, am trecut pe*

rând prin toate canalele, de la 1 la 27. Abdul recepţiona posturile de televiziune din China, Pakistan, Australia, Italia, Franţa – puteai alege oricare din ele şi asta cu numai 150 de rupii (3, 75 USD) pe lună. Cu toate antenele mele parabolice eu recepţionam doar 14 canale. Abdul n-a trebuit decât să ceară unui prin *eten care avea propriul său sistem pirat de cablu să tragă un fir de-a lungul firului telefonic şi apoi în casa sa din spatele casei mele. Totul era neautorizat şi ilegal, dar acum el intrase în lumea conectată, iar soţia sa învăţa engleza. În timpul acesta, eu continuam să mă lupt pentru a recepţiona ca lumea postul de televiziune indian*".

84

Povestea lui Burns ilustrează cea de-a treia schimbare care a făcut posibilă globalizarea – schimbarea modului în care privim lumea. Am denumit această schimbare „democratizarea informaţiei". Datorită antenelor parabolice, Internetului şi televiziunii, noi putem acum să privim şi să ascultăm prin aproape orice zid imaginabil.

Această penetrare a început odată cu globalizarea televiziunii. De-a lungul aproape întregii ere a Războiului Rece, televiziunea şi radioul aveau proporţii reduse, deoarece spectrul şi tehnologiile de transmisie erau limitate. Guvernele, fie au condus direct majoritatea posturilor de televiziune, fie le-au reglementat strict activitatea. Toate acestea s-au cam terminat mai întâi în SUA odată cu apariţia televiziunii prin cablu, prin care puteau transmite mult mai multe canale decât se puteau trans mite prin reţeaua tradiţională. Apoi, în anii '90, televiziunea cu mai multe canale a început să se extindă în toată lumea datorită, în mare parte, scăderii costurilor de lansare a sateliţilor Aici e vorba de o anumită ironie: Războiul Rece a silit deopotrivă Uniunea Sovietică şi America să încerce să lanseze în spaţiu sateliţi din ce în ce

mai mici, din ce în ce mai puternici şi din ce în ce mai ieftini pentru a se spiona reciproc. Aceeaşi tehnologie a pavat calea pentru transmiterea semnalelor de televiziune care, la rândul lor, au făcut să se prăbuşească mult mai rapid zidurile comunismului.

La început, numai marile sisteme de cablu şi-au putut permite să confecţioneze antene pentru a capta acele semnale prin satelit, dar, datorită democratizării tehnologiei şi, în mod special, datorită miniatu rizării, în curând milioane de oameni din toată lumea puteau recepţiona acele semnale cu ajutorul unui disc receptor de mărimea unei pizza, instalat chiar pe balcoanele lor. Dintr-odată, restricţiile privind transmisiunile au dispărut şi a fost creată o uriaşă audienţă nouă. O dată ce televiziunea digitală şi-a intrat total în drepturi, staţiile de emisie nu vor mai oferi doar 5 până la 50 de canale, ci 500.

În sfârşit, ca urmare a progreselor din tehnologia condensării datelor, în curând veţi vedea DVDS, digital video disks, care vor lua locul benzilor video. DVDS sunt nişte CD-uri micuţe, cu o lăţime de 5 inch, pe care încape un film întreg cu o lungime normală, cu *surround-sound quality*, în mai multe limbi şi pe care îl puteţi derula pe laptopul sau aparatul dumneavoastră video. Îmi amintesc că am fost în Golful Persic pe la sfârşitul anilor ’70 şi că vameşii scotoceau întotdeauna bagajele călătorilor ca să se asigure că în ele nu se aflau casete video pornografice sau explozive din punct de vedere politic. Aş vrea să-i mai văd acum încercând să găsească un DVD în bagajele mele. Spre sfârşitul anilor ’90.

…ŞI ZIDURILE S-AU PRĂBUŞIT

«5

În China a fost o explozie de DVD players – orice film de la Hollywood era transmis în mod pirateresc în milioane de case chinezeşti. Şi vor depinde din ce în ce mai puţin de Hollywood. Camerele de filmat digitale şi aparatele de

proiecţie digitale la preţuri modice, care funcţionează fără film, vor face din fiecare un potenţial mogul în lumea filmului. Şi nu numai că veţi putea proiecta propriul dumneavoastră film digital la un preţ scăzut, dar, prin intermediul Internetului, îl veţi putea distribui dumneavoastră înşivă în toată lumea la un preţ scăzut.

Dacă televiziunea şi antenele parabolice au fost importante pentru democratizarea informaţiei, extinderea Internetului le-a şi depăşit. Internetul este vârful democratizării informaţiei: Internetul nu aparţine nimănui, este total descentralizat, nimeni nu-l poate opri, el poate ajunge potenţial în orice casă din lume şi multe din principalele sale progrese s-au realizat prin colaborarea dintre indivizi – mulţi dintre ei nici nu s-au întâlnit vreodată care au lucrat laolaltă prin intermediul conec tării, oferindu-şi gratuit ideile. Deşi Internetul ocupă un loc central în viaţa noastră de astăzi, puţini ştiu, de fapt, cum s-a dezvoltat el. Este o poveste fascinantă. Internetul s-a născut, de fapt, ca parte a reacţiei Statelor Unite faţă de lansarea în spaţiu de către sovietici a satelitului Sputnik la 4 octombrie 1957. În greutate de doar 184 livre, de mărimea unei mingi de baschet, lansarea Sputnikului de la bordul unei rachete sovietice a inaugurat nu numai era spaţială, ci şi pe cea a ciberspaţiului.

La conferinţa de presă de la 9 octombrie 1957, preşedintele Dwight D. Eisenhower a fost întrebat de către legendarul reporter Merriman Smith: „Rusia a lansat un satelit al pământului. Ea pretinde că a lansat, de asemenea, cu succes o rachetă balistică intercontinentală, ceea ce nu a mai făcut nicio ţară. Vă întreb, domnule preşedinte, ce intenţionăm noi să facem în acest sens?” Hotărârea lui Ike în acest sens a fost să lanseze un program radical pentru a ajunge din urmă Uniunea Sovietică. Ca parte a acestui efort, el a stabilit că guvernul SUA avea nevoie de un manager unic pentru toate

cercetările în domeniul armelor spaţiale şi strategice. În cele din urmă, Eisenhower a obţinut aprobarea Congresului pentru numirea unui organism intitulat Advanced Research Projects Agency, sau ARPA. Programele de cercetare în domeniul spaţial şi al rachetelor au fost, în cele din urmă, separate şi transformate în NASA, iar ARPA a rămas ca acea secţie a Pentagonului care se ocupă de promovarea cercetărilor în domeniul informaticii şi de procesarea informaţiilor. La vremea respectivă, procesarea informaţiilor era încă un domeniu relativ nou. Apoi, aşa cum arată Stephen Segaller, autorul lucrării Nords 2.O.1: A Brief History of the

Internet – cea mai bună carte pe această temă era Information Processing Techniques Office, un compartiment obscur al ARPA, care constituia prototipul original al Internetului şi care a pus bazele pentru ceea ce este acum era conectărilor.

Forma sa originală a fost dezvăluită prima oară în 1969 şi a fost denumită ARPA – net – o simplă reţea privată computerizată care lega Departamentul Apărării din Statele Unite de principalii cercetători universitari şi de laboratoarele guvernamentale. Fondată de Pentagon, ARPA – net era desemnată să capaciteze o mână de cercetători pentru a face schimb de idei şi date şi a economisi bani distribuind prin sistemul conectării la reţea costisitorul timp şi echipament computerizat cu o forţă computerizată modestă la acea vreme, era important ca cineva de la laboratorul UCLA* să poată opera un program la Cambridge, Massachusetts, iar cercetătorii din ambele locuri să poată schimba între ei informaţii.

La 12 octombrie 1999, The New York Times scria: „Acum 30 de ani, la 29 octombrie 1969, mesajul inaugural a fost transmis prin primul fir subţire din ceea ce avea să devină Internetul. Nimic n-a fost atât de semnificativ ca

What hath God wrought, cuvintele cu care a fost botezat telegraful în 1844. A fost pur şi simplu cuvinţelul login. Nu existau decât două noduri pe ceea ce era cunoscut ca ARPANET... Când povestea a intrat în folclor, Charley Kline, student la UCLA, a înregistrat literele L şi O, care au fost trimise înapoi de un computer de la Stanford Research Institute, un centru aflat la o distanţă de 300 mile spre Nord-Vest în ceea ce nu devenise încă Silicon Valley".

Abia prin 1972, pionierii Internetului au descoperit e-mail-ul. Pe atunci, computerele cu partajarea timpului aveau în interior un sistem mail-drop (sistem de distribuire a poştei), în care persoane diferite puteau avea propria cutie poştală şi puteau lăsa mesaje pentru alte persoane în acelaşi computer. Într-o bună zi, conform afirmaţiilor lui Segaller, Ray Tomlinson, care lucra pentru firma de cercetări Boit, Beranek şi Newman, a scris un simplu program de transfer de fişier pentru a deschide o conexiune, a trimis un fişier dintr-un sistem de cutie poştală al computerului într-altul şi apoi a confirmat că fişierul a fost transferat. Mai târziu, Tomlinson i-a spus lui Segaller „Din moment ce am avut capacitatea de a transfera un fişier dintr-un aparat într-altul, era absolut clar că nu trebuia făcut altceva decât să scrii fişierul prin reţea şi să transmiţi cuiva mesajul. Eu tocmai lucram la un software pentru.com

— University of California, Los Angeles – n.t

punerea şi trimiterea de e-mail, numit send message. Pare a fi interesant să le legi pe cele două pentru a folosi programul de transfer fişier la expedierea poştei către altă unitate. Asta e ce am făcut., şi a funcţionat" Au aflat şi alţii despre aceasta, alte reţele au adoptat-o şi, presto, s-a născut e-mail-ul!

După cum scrie Segaller, tot Tomlinson a fost cel care

a inventat folosirea semnului din e-mail pentru identificarea utilizatorului de e-mail cu instituţia lui sau a ei. Când cercetătorii implicaţi în Internetul iniţial au descoperit virtuţile e-mail-ului, folosirea lui a explodat, aşa cum s-a întâmplat cu întreaga reţea, cu tot mai multe pachete de date circulând tot timpul între universităţi, guvernul federal, companii şi firmele de cercetări. Alte reţele, mai mici decât ARPA – net, au început şi ele să răsară ca ciupercile, dar, aşa cum arată Segaller, „ele n-au fost capabile să realizeze interconectarea. Fiecare din ele şi-a avut propriile protocoale, care au definit modul în care o reţea ar organiza comunicarea între noduri". Aceasta a început să devină o problemă. Nu se puteau trimite pachete de date de la o reţea universitară la alta. În cele din urmă, problema a dat naştere Internetului care, în esenţă, a fost creat atunci când cercetătorii Vânt Cerf şi Bob Kahn au creat un proto col, un fel de limbaj special de computer universal, *one-size-fits-all* (o măsură unică) care făcea posibil ca un pachet de date să părăsească o reţea, să călătorească şi apoi să intre pe poarta unei alte reţele. Segaller arată că soluţia se datorează celor care în 1973 au creat „the internet working of networks" – sau, pe scurt, Internet.

Toată această poveste n-a fost însă popularizată până prin 1990, când un inginer englez de software stabilit la Geneva, Tim Berners-Lee, a creat un vehicul cu ajutorul căruia informaţia ajunge pretutindeni uşor şi, de fapt, fără cost prin intermediul acestei reţele de reţele. Faptul a devenit cunoscut ca World Wide Web. Potrivit lui Segaller, existau aproximativ 800 de reţele de computer diferite ataşate la Internet, cu aproximativ 160.000 de computere ataşate la ele, toate cu fişiere şi baze de date conţinând informaţii la care se putea accesa. Din punct de vedere tehnic, toate aceste computere şi baze de date erau conectate, dar nu era uşor să faci o selecţie şi să extragi

ceea ce doreai, pentru că nu exista o bancă de date centralizată, o agendă de adrese sau un mana ger al informaţiilor. Marea inovaţie a lui Berners-Lee, după cum menţiona odată The New York Times, a constat în a „determina standardele software pentru adresarea, legarea şi transferarea multimedia a documentelor prin Internet”. Principala sa invenţie a fost locatorul uniform de resurse (URL) – un sistem de coduri care identifica orice Web

site şi pagină de informaţii, indiferent unde este amplasat respectivul server; protocolul de transferare a hipertextului (HTTP), care asigură o magistrală uşoară între fiecare Web site şi fiecare utilizator de computer; în sfârşit, limbajul HTML (Hyper Text Markup Language), care sta bileşte standardele de bază pentru modul în care ar trebui organizat un Web site şi cum ar trebui să apară când este apelat pe un ecran de.com putea. Toate laolaltă, URL, HTTP şi HTML, formau un sistem de hiperlegături – acele cuvinte subliniate, cuvinte colorate şi grafice pe care le vedeţi pe ecranul unui computer şi care, la un clic, vă transportă instantaneu la o pagină Web relaţională, chiar dacă ea se află la un server complet diferit în cu totul altă ţară. De aceea s-a dat numele de World Wide *Web*, pentru că se poate urmări orice fir de jur-împrejurul lumii şi înapoi. Înainte, această carte putea fi găsită într-un fişier consacrat ei pe Internet, cu toate tipurile de date biografice şi alte informaţii, dar pentru a le obţine, trebuia să parcurgeţi un labirint de diferite reţele şi coduri, şi chiar dacă o găseaţi, se putea ca ea să nu fie scrisă într-un program.com patibil cu computerul dv., aşa încât nu puteaţi ajunge la ea. Acum, însă, tot ce aveţi de făcut este să scrieţi „www.lexusandtheolivetree.com „sau să daţi un clic pe o imagine a cărţii mele pe Amazon.com, şi World Wide Web vă va conduce drept la site.

Dar, pentru ca Internetul să decoleze realmente şi să devină un instrument de masă pentru cercetare, comerţ şi comunicare, era nevoie de încă trei invenţii – browserul Web, mecanismul de căutare şi tehno logia înaltă de criptare, aşa încât oamenii să nu aibă niciun fel de ezitări pentru a-şi înscrie numărul cărţii de credit într-un Web site cu scopul de a face afaceri. Browserul era o bucată de software destinată să ajute într-adevăr ca Internetul să se transforme într-o formă de televiziune. El permitea fiecăruia să afişeze ceea ce era în adresa Web, aşa încât, dacă accesai o adresă www.sau dacă făceai un clic pe hiperlegătură, înaintea ochilor îţi apărea un ecran plin de cuvinte sau semne multimedia. Acest browser – combinat cu un mecanism de căutare care ar putea găsi cuvintele cheie şi locurile cheie – însemna că până şi un copil putea naviga printre milioanele de Web site şi informaţii de pe Internet şi putea găsi şi afişa ceea ce căuta. Pentru a face să funcţioneze World Wide Web, Berners-Lee a creat un browser simplu, dar pionierul browserelor comerciale, numit Mozaic, a fost realizat de tehnologul Marc Andreessen în 1993. Acesta a fost înlocuit un an mai târziu de un produs şi mai sofişti cât, numit Netscape Navigator. Netscape a permis răsfoirea unui Web într-un mod simplu, printr-o grafică interactivă, colorată, care putea găsi orice oriunde în ciberspaţiu şi-l putea fişa pe orice computer.

Expansiunea Netscape a coincis cu decizia Congresului Statelor Unite de a aproba comerţul prin Internet şi cu scăderea bruscă a preţurilor deopotrivă la computerele personale şi la convorbirile telefonice. Toate acestea combinate au provocat o explozie în utilizarea Internetului şi o democratizare a informaţiei care a fost revoluţionară. Kevin Maney a rezumat perfect impactul democratizării Internetului scriind în numărul din 9 august

1999 al ziarului USA Today următoarele: „Ca invenţie care a schimbat lumea, Net reproduce multe caracteristici ale presei scrise. El determină o scădere dramatică a costului creării, trimiterii şi stocării informaţiei paralel cu creşterea amplă a accesibilităţii sale. Sparge monopolurile asupra informaţiilor. Gândiţi-vă la toate informaţiile medicale de pe Web, la care până nu demult numai medicii aveau acces. Gândiţi-vă la ce puteţi găsi referitor la maşini şi preţuri, forţând informaţia deţinută înainte de dealerii de maşini… Acum, mili oane de oameni apelează la propriile pagini de Web, expunându-şi în amănunţime vieţile/4

Rezultatul este că niciodată până acum în istoria omenirii atât de mulţi oameni nu au putut afla atât de multe lucruri despre viaţa altor oameni, despre produsele şi ideile lor. Următoarea etapă, cea care va caracteriza începutul secolului 21, va fi marcată de momentul când toţi vor avea acces la o comunicare de mare viteză în bandă lată pe Internet, chiar la ei acasă sau la birou sau în agenda manuală sau pe beeper. Accesul în bandă lată îndeamnă că va exista suficientă lăţime de bandă, aşa încât conectarea la Internet să fie întotdeauna posibilă, aşa cum se întâmplă cu televiziunea, iar viteza cu care va fi recuperată informaţia şi bogăţia de informaţii care vor putea apărea pe ecranul dumneavoastră vor fi de multe ori mai mari decât sunt astăzi. Asemenea conectări de mare viteză în bandă lată vă vor permite să participaţi la teleconferinţe de pe laptopul dv. de oriunde de pe drum, fără nicio problemă. Vă va permite într-un mod simplu şi uşor să descărcaţi filme, muzică şi casete video. Şi veţi putea face cumpărături via E-commerce într-o experienţă tridimensională mult mai structurată a celor 3 D. Există o reclamă formidabilă realizată în 1999 de compania de Internet Qwest în ea apare un om de afaceri obosit şi prăfuit, cerând câteva informaţii într-un motel dintr-un loc obscur. El întreabă o recepţioneră plictisită dacă oferă

serviciu de cameră şi alte tentaţii. Ea spune că da. Apoi el o mai întreabă ce distracţii mai oferă televiziunea de cameră, la care funcţionara răspunde pe un ton ultra-agasat: „Toate camerele oferă orice film făcut oricând în orice limbă la orice oră din zi şi din noapte.44

Acesta este Internetul de mare viteză în bandă lată, care va face posibil accesul în cel mai prăfuit motel din cel mai îndepărtat colţ al lumii.

90

Puneţi toate acestea laolaltă şi va rezulta că timpurile în care guvernele îşi puteau izola complet popoarele, privându-le de informaţiile privind viaţa care se desfăşura dincolo de graniţele ţării sau chiar dincolo de marginea satului lor au trecut Viaţa din afara graniţelor unei ţări nu mai poate fi descrisă în culori mai cenuşii şi prezentată mai rău decât este în realitate. Şi nici viaţa din interiorul graniţelor unei ţări nu poate fi înfrumuseţată propagandistic şi descrisă în culori mai atrăgătoare decât în realitate. Graţie democratizării informaţiei, putem afla tot mai multe despre modul de viaţă al altora, indiferent de cât de izolată ar fi ţara lor.

În clipa în care credeţi că aţi inventat un nou zid mai înalt şi mai gros, după care să vă ascundeţi, veţi descoperi că tehnologia a găsit o modalitate de a-l dărâma. Iar în clipa în care credeţi că aţi tras o nouă linie în nisip ca să vă protejeze, tehnologia va găsi o cale de a o şterge. Râul

Valdés Vivo, rectorul Şcolii de studii avansate, Nico Lopez, a Partidului

Comunist din Cuba situată în afara Havanei, a exprimat foarte plastic toate acestea într-un interviu acordat revistei National Geographic (iunie

1999). El a fost întrebat despre dificultăţile Cubei lui Castro legate de păstrarea principiilor socialiste chiar în condiţiile în care este tot mai mult forţată să adopte metode capitaliste pentru a supravieţui: „Cuba nu mai e o

insulă”, a opinat el. „Nu mai există insule. Există o singură lume”.

Prin anii ’80, sovieticii au publicat, odată, în Pravda o fotografie înfăţişând o coadă la pâine în America. Examinată mai atent, a reieşit că în fotografie apărea un grup de persoane care, aşezate la rând, aşteptau în Manhattan să se deschidă magazinul de dulciuri şi delicatese Zabar’se într-o dimineaţă de sâmbătă. Să mai încerce cineva astăzi asemenea tru curi – nu se mai prind nici măcar în China. Nu acum, când Internetul a pătruns peste tot. Ceea ce face ca Internetul să fie atât de periculos pentru statele totalitare este faptul că ele nu-şi pot permite să nu-l aibă, pentru că ar risca să se prăbuşească din punct de vedere economic. Dar, odată ce-l au, aceasta înseamnă pur şi simplu că nu mai pot contro la informaţia aşa cum o făceau înainte. Iar ceea ce realmente îngrozeşte regimuri ca cel din China în legătură cu Internetul este faptul că el este interactiv, e viu. Nu este un simplu aparat de radio la care asculţi pasiv. Nu este doar un televizor în faţa căruia îţi petreci tot timpul fără să mişti un deget. Pe Internet oamenii iau şi dau, stau de vorbă şi stabilesc legături, livrează şi recepţionează ideologii, cumpără şi vând – şi toate acestea într-un mod practic, imposibil de controlat

La 4 decembrie 1998, China a dat în judecată o firmă de computere, incriminată ca primul „cyberdissident”, care pusese la dispoziţia unui

Internet-Magazine cu programe prodemocratice în limba chineză adrese de e-mail din China. Într-un proces desfăşurat cu uşile închise, Tribunalul poporului din Shanghai l-a acuzat pe Lin Hai, proprietarul firmei, de activitate subversivă pentru că furnizase adresele a 30.000 de chinezi utilizatori de computere revistei VIP Reference,

editată de disidenţi chinezi din Statele Unite. Editorul – de origine chineză – declara în Los Angeles Times (4 ianuarie 1999): „Suntem hotărâţi să distrugem sistemul chinezesc de cenzură prin Internet Credem că poporul chinez, la fel ca oricare alt popor din lume, are dreptul la informare şi libera exprimare a opiniei". Titlul acestui Internet-Magazine, care este transmis prin e-mail către 250.000 de chinezi de pe continent este o palmă la adresa conducătorilor Chinei. Oficialităţile de vârf ale Partidului Comunist din China primesc zilnic un sumar de ştiri, alcătuit numai pentru folosinţa lor şi conţinând ştiri reale. Este intitulat „Reference News". Aşa cum releva LAT – imes. editorii lui VIP Reference spun că revista lor prin Internet este destinată furnizării de ştiri reale către adevăratele VIP-uri ale Chinei – „oamenii obişnuiţi". Acelaşi lucru s-a petrecut şi în domeniul finanţelor. O companie de Internet fondată în 1998 la Chicago sub numele China Online foloseşte colaboratori externi din China pentru a colecta date despre piaţă şi de alt tip. Aceştia transmit datele la Chicago via Internet, iar China Online le transmite înapoi în China, tot via Internet Printre lucrurile pe care China Online le oferă ca servicii zilnice este cursul de schimb de pe piaţa neagră al yuan-ului faţă de dolar în principalele oraşe ale ţării. Reporterii săi investighează în fiecare zi piaţa, verifică rata cu dealerii la negru şi apoi transmit ştirile la Chicago. Sunt date foarte utile pentru toţi cei care fac afaceri în China, dar, mai ales, pentru chinezi. Este un lucru pe care guvernul chinez nu l-ar fi furnizat niciodată populaţiei ţării, ca să nu mai vorbim de restul lumii, dar acum Beijingul nu mai poate opri procesul.

În Teheranul de Sud, cea mai săracă parte a capitalei Iranului, unele familii îşi pot permite să aibă un televizor, altele nu. Când am vizitat, în 1997, Teheranul, am descoperit că cei din Teheranul de Sud care aveau

televizor, aşezau în faţa lui câteva scaune şi vindeau bilete atunci când se difuza, în cadrul fiecărei săptămâni, cel mai popular spectacol televizat american (un gest de bunăvoinţă din partea difuzorilor prin satelit). Cel mai popular spectacol televizat era Bavwatch. O fantezie fil mată în sudul Californiei, unde toate femeile purtau bikini şi aveau dimensiunile ideale. Guvernul iranian interzicea folosirea antenelor parabolice, aşa că prietenii mei iranieni le ascundeau sub sârmele de

Întins rufe sau sub „tufele pentru satelit”, adică plantele pe care le foloseau pentru a masca antenele de pe balcoane.

Graţie revoluţiei informaţiilor şi costurilor reduse ale comunicării prin telefon, fax, Internet, radio, televiziune şi altor modalităţi de informare, niciun zid din lume nu mai e sigur. Şi atunci când noi toţi ştim tot mai multe despre felul în care trăiesc alţii, se creează o întreagă nouă dinamică faţă de politica mondială. Atunci când într-un colţ obscur al lumii se ajunge la atrocităţi, conducătorii actuali nu mai pot opta pentru ignorare numai pentru a nu fi nevoiţi să acţioneze. Şi atunci când într-un colţ luminos al lumii se petrec lucruri îmbucurătoare, conducătorii nu mai pot opta pentru negarea acestora în faţa propriului popor numai pentru a nu i le asigura şi lui. Iată de ce, cu cât aflăm mai multe despre viaţa altora, cu atât conducătorii trebuie să promită aceleaşi lucruri. Iar atunci când nu le pot asigura, ei se confruntă cu o problemă. Şi atunci lucrurile se acutizează. În câţiva ani, orice cetăţean al lumii va fi în măsură să facă o comparaţie între propria ţară şi propriul guvern şi cel de alături.

„Astăzi, nicio ţară nu se poate rupe cu adevărat de *global media* sau de sursele externe de informare; tendinţe manifestate într-un colţ al lumii sunt reproduse rapid la mii de km depărtare”, relevă Francis Fukuyama, autorul

lucrării The end of History and the Last Man. „O ţară care caută să se retragă din economia globală, tăind legăturile cu comerţul extern şi fluxurile de capital va trebui să gestioneze o situaţie în care aşteptările populaţiei sale se modelează după ceea ce a conştientizat aceasta ca standarde de viaţă şi produse culturale emanând din lumea de afară”.

Desigur, preşedintele unei ţări în curs de dezvoltare cum e Malaysia poate să vină oricând în faţa poporului său şi să spună: „Cetăţeni, ne oprim acum din acest proces de globalizare. Vom înălţa noi bariere vamale şi vom impune din nou controlul asupra circulaţiei capitalului. Vom avea mai puţin de suferit, economia noastră va înregistra mai puţine suişuri şi coborâşuri, dar vom creşte mai încet, deoarece nu vom mai putea scoate bani de la restul lumii. Aşa că, dacă încă nu faceţi parte din clasa de mijloc, va trebui să mai aşteptaţi până veţi ajunge acolo”. Dar când va face acest lucru, cineva dintr-un sat va începe să protesteze: „Dar, Domnule preşedinte, eu urmăresc Bavwatch de cinci ani. Vreţi să spuneţi că, de-acum înainte, nu voi mai avea Bavwatch? Nu voi mai avea Disney World? Nu vor mai apărea bikini?” Guvernele care vor să evite globalizarea, vor trebui nu numai să demonstreze că alternativa lor încă mai poate asigura standarde de viaţă ridicate – şi acest lucru

este al naibii de important –, dar vor trebui s-o facă într-un mediu în *care noi toţi ştim din ce în ce mai mult cum trăieşte celălalt*

Politologii arată că, în sistemul Războiului Rece, în lumea zidurilor, conducătorii aveau tendinţa de a-şi invita cetăţenii să se compare cu părinţii lor. Spuneau, de pildă: „Trăieşti mai bine decât părinţii tăi? Da? O.K., atunci gura!” Dar acum oamenii nu se mai compară cu părinţii. Ei

au cu mult mai multe informaţii. Acum ei se compară cu vecinii lor de oriunde. Pentru că ei pot să-i urmărească pretutindeni în lume prin intermediul televiziunii, al sateliţilor, prin DVDS şi Internet. Acum ei pot privi în camera de zi a celor mai înverşunaţi inamici care obişnuiesc să se refugieze în spatele celor mai groase ziduri, şi să se măsoare cu ei.

Prietena mea Laura Blumenfeld, cronicar special la The Washington Post, a călătorit prin Orientul Mijlociu adunând material pentru o carte pe tema răzbunării şi, în primăvara lui 1998, a ajuns împreună cu mama ei în Siria. De la ea am aflat următoarea poveste: „Mama mea şi cu mine am angajat un ghid care să ne conducă prin Damasc. Se numea Walid. După un timp am ajuns să ne cunoaştem bine şi atunci i-am spus că veneam din Israel. În cele din urmă am început să discutăm foarte deschis. El ne-a spus că îi place să stea la serviciu noaptea, pentru că acolo exista o antenă parabolică, aşa că putea urmări televiziunea israeliană. În timp ce descria scena, eu încercam să mi-l imaginez pe acest bărbat în biroul său cufundat în întuneric, cu ochii larg deschişi, urmărind fascinat ecranul televizorului unde vedea oameni pe care-i ura, dar cu care voia să semene şi pe care-i invidia. Ne-a spus că, din tot ce văzuse la televi ziunea israeliană, ceea ce-l obseda cel mai mult era reclama la iaurt – faptul că în Israel iaurtul era adus în recipiente colorate – roz şi portocalii ca în America –, în timp ce în Siria acestea erau doar negre sau albe. Ba chiar odată, nearătat deprimat pe stradă recipientele siriene de iaurt. Tot el ne-a spus: fulgii noştri de porumb devin cleioşi de îndată ce torni laptele peste ei, dar eu văd din reclamele de la televiziunea israeliană că ai voştri rămân crocanţi şi nu se lipesc între ei/ Erau uitate înălţimile Golan! Ceea ce-l preocupa realmente erau paharele de iaurt şi fulgii de porumb din Israel. Într-o zi ne-a spus: Nu e normal să fim cu o sută de

ani în urma israelienilor care abia au venit aici”.

Această democratizare a informaţiilor transformă şi pieţele de capital. Acum investitorii nu numai că pot cumpăra şi vinde acţiuni şi obligaţiuni din toată lumea, nu numai că pot cumpăra şi vinde stând în faţa computerului de acasă, dar acum site-urile de brokerage prin Internet le furnizează – gratuit – informaţii şi instrumente de analiză pentru a negocia singuri, fără să mai trebuiască să apeleze la un broker.

94

Cu cât vor lucra mai mulţi oameni în maniera aceasta, cu atât ei vor solicita mai multe informaţii şi analize privind diferite economii şi companii, şi cu atât mai uşor vor deplasa banii dintr-o parte într-alta, sancţionându-i pe cei cu performanţe slabe şi recompensându-i pe cei cu performanţe mari.

Charles Schwab, discount broker, a înserat la sfârşitul anului 1998 un anunţ, în care o casnică se fălea că investeşte online la Bursă şi că îşi obţine toate informaţiile de care are nevoie acum de pe Schwab Web site. Femeia, pe nume Holly, declara în acest anunţ: „Acum câţiva ani am fost invitată să ader la un grup de investitoare numit Grow Now*, într-adevăr, avem mult de lucru cu cifrele. Apoi dezbatem serios tema, după care votăm şi negociem. Şi tot ce trebuie să aflăm, găsim în Schwab. Com Analyst Center: reportaje din industrie, informaţii privind managementul, estimări de beneficii, care dau o idee despre cum evoluează acţiunile/4

În curând, fiecare va putea avea un loc virtual la New York Stock Exchange. Într-adevăr, paginile Schwab şi E*Trade, precum şi altele ca acestea, adună la un loc democratizările tehnologice, financiare şi informaţionale în domeniul financiar. Un alt anunţ E*Trade rămâne până astăzi unul din documentele mele favorite rezumând ce s-a întâmplat atunci când cele trei democratizări au convers

spre sfârşitul anilor ’90, atunci când toate zidurile s-au prăbuşit Acest anunţ care se întindea pe două pagini avea un titlu scris cu majuscule cu următorul conţinut „UN VIS AL INVESTITORILOR. UN COŞMAR AL BROKERILOR. Vă prezentăm E*Trade, centrul financiar integrat pe Internet. 10% mai multe investigaţii. Mai multe instrumente. Mai multă putere. Puteţi investi în acţiuni, obligaţiuni şi peste 4.000 de fonduri mutuale. Faceţi-vă porto foliul şi gestionaţi-l. Vindeţi şi cumpăraţi. 24 de ore din 24 de ore – online sau prin telefon – totul la numai 14, 95 USD. Sprijin şi instruire gratuite în domeniul investiţiilor. Cotări gratuite la timpul real, pentru că informaţiile vechi sunt informaţii proaste. Aşadar, defrişaţi noutăţile. Charts. Analize de la surse de marcă. (Şi) siguranţă fără egal, datorită folosirii unor tehnologii de codificare prin Internet verificate… DESCHIS ACUM GRATUIT PENTRU PUBLIC. 24 DE ORE. VENIŢI ACUM. VENIŢI REPEDE. ÎNTR-O BUNĂ ZI, NOI TOŢI VOM INVESTI ÎN ACEST MOD.M

Consider potrivit ca anunţurile E*Trade să se încheie cu următoarea declaraţie: „E*Trade. Acum puterea este în mâinile dumneavoastră”.

5

Imunitate deficitară microcip

Mai devreme sau mai târziu, toate tiraniile se prăbuşesc. Dar cele care-şi lasă clienţii în suspensie, se vor prăbuşi mai curând.

Anunţ din The Washington Post referitor la lansarea pe piaţă a lui Star Power.

un nou furnizor de servicii telefonice, prin cablu şi Internet care concurează cu Bell Atlantic

Niciodată nu veţi câştiga

Niciodată nu veţi egala

Niciodată nu veţi ieşi din joc cum, unii vor spune: „Bine, aceste schimbări în modul în care oamenii comunică, investesc şi privesc lumea, despre care spui că

fac posibilă globalizarea sunt, toate, bune şi frumoase în societăţile dezvoltate, dar ce se întâmplă cu restul lumii? Cum poţi vorbi de globalizare când majoritatea a oamenilor trăiesc încă în sate fără telefon, n-au atins niciodată un computer sau n-au trimis niciun mesaj prin

*Este adevărat că astăzi globalizarea nu este globală, în sensul că mai este încă o cale lungă până la o lume în care fiecare este online (deşi în fiecare săptămână cca. 300.000 de noi utilizatori se conec*tează *la Internet). Globalizarea este globală în sensul că acum aproape fiecare simte – direct sau indirect – presiunile, constrângerile şi oportunităţile pentru a se adapta la democratizarea tehnologiilor, finanţelor şi informaţiilor care se află în inima sistemului globalizării. Sau, aşa cum îmi spunea într-o zi Chen Yuan, locţiitorul guvernatorului Băncii Centrale a Chinei: „În fiecare ţară există o parte subdezvoltată. Chiar şi în Statele Unite, dacă mergi cu maşina de la Washington în Sud spre Virginia, vei găsi zone montane cu sate izolate. Dar nu poţi spune că această zonă nu cunoaşte procesul globalizării. Acelaşi lucru se întâmplă şi în China".*

Şi aşa şi este. Dacă există încă un loc dincolo de graniţele globa lizării, acela este Gujialingzi, un cătun minuscul în Nord-Estul Chinei, la Nord de Coreea de Nord. Am fost acolo în iarna lui 1998 cu o echipă de motto pentru afaceri pe Internet

E (electronica) sau eliminarea motto pentru adaptarea companiei dv. la Internet e-mail?"

pe

observatori internaţionali pentru a supraveghea alegerile comunale. Dar mai aveam un motiv ascuns să merg acolo. Voiam să văd cum arată globalizarea privită din spatele graniţei – din afara sistemului, cum ar veni – şi în această călătorie am descoperit un lucru fundamental: nu am putut ajunge acolo, nu am putut trece graniţa, nu

am depăşit sistemul, pentru că acum el pătrunsese adânc chiar până în satele din Nord-Estul Chinei. Când echipa noastră de monitorizare a ajuns la Gujialingzi, am găsit, practic, toţi adulţii cu drept de vot adunaţi în curtea şcolii. Aceştia se adunaseră pentru a-i asculta pe cei doi candidaţi la conducerea satu' lui ţinându-şi discursurile electorale. Locul este cumplit de sărac, podelele claselor erau acoperite cu lut Jilin, provincia în care este situat satul, se află în inima fostei centuri industriale a Chinei, pe cale să devină o centură ruginită, pentru că industriile proprietate de stat nu sunt competitive la nivel global, iar guvernul de la Beijing este din ce în ce mai puţin în situaţia de a-şi permite subvenţionarea acestor fabrici sau, cel puţin, a serviciilor sociale asigurate în mod normal. Poate că, din această cauză, atunci când cei doi candidaţi la conducerea satului s-au ridicat şi şi-au rostit discursurile electorale la Gujialingzi ele păreau a fi ţinute pentru funcţia de primar al unui vechi oraş cu oţelării de undeva din Ohio.

Primul care a luat cuvântul a fost Li Hongling, deţinătorul funcţiei de şef al satului. Vă citez din cuvântarea lui: „Cetăţeni, cum o mai duceţi? Vă amintesc că am 47 de ani, sunt membru al Partidului Comunist şi absolvent de liceu. Vreau să lucrez pentru binele satului. Aşa cum ştiţi, am dat o mână de ajutor pentru ca satul să se poată reface de pe urma Revoluţiei culturale. Oriunde priviţi, vedeţi urmele sudorii mele. Am fost în casa fiecăruia din voi. V-am ascultat propunerile. N-am folosit niciodată banii satului pentru ospeţe. M-am străduit să rezolv toate problemele pe cale legală. Promit să renovez şcoala elementară şi să vă ajut să vă sporiţi veniturile. Dacă voi fi ales, jur să asigur transportarea mai rapidă a legumelor voastre la oraş. Vreau, de asemenea, să introduc în sat un nou spirit, mai bun. Avem nevoie de mai mulţi copaci şi de un cablu cu fibră optică, pentru ca fiecare să

poată avea telefon. Sub conducerea partidu lui, vreau să îndrept toate neajunsurile. Asta am avut de spus”.

După aplauzele de politeţe, pe podium s-a urcat contracandidatul său, Liu Fu. El s-a orientat direct spre votul pe sexe: „Mai întâi vă amintesc că mâine este Ziua Femeii şi vreau să le felicit pe toate femeile. Eu am 51 de ani şi am absolvit liceul. Am o întreprindere de prelucrare a fasolei. Ţin la satul acesta. Ţin la voi toţi. Sărăcia voastră este ruşinea mea. Sub conducerea partidului voi deschide un nou capi – IMUNITATE DEFICITARĂ MICROCIP

97

toi în istoria acestui sat Promit să reduc jocurile de noroc şi pornografia în sat şi să creez mai multe canale pentru a face bani. Nu voi fi arogant Voi reduce bugetul satului pentru a vă salva vouă banii. Nu mă voi lăsa mituit şi chiar dacă vor veni superiorii mei de la oraş, nu-i voi pofti la ospeţe. Avem prea multe banchete oficiale. N-am mai fost la un banchet de zece ani de zile şi tot de atunci n-am mai băut strop de alcool. Voi avea grijă de banii maselor. Niciun om de partid nu va călători la oraş pe banii satului. Voi aduce aici tehnologie. Promit să aduc tehnologie pentru oricine prelucrează fasolea. Voi face fântâni noi. Revoluţia culturală a irosit zece ani din viaţa voastră. Acum trebuie să ne gândim la soluţii mai bune pentru a putea prospera. Nu mă voi ghida după principii ideologice. Deng Xiaoping spunea: ’N-are nicio importanţă dacă pisica e albă sau neagră, important e să prindă şoareci/ Voi renova şcoala. Cunoştinţele sunt importante. Dacă sunteţi neştiutori, nu veţi putea construi o economie socialistă. Mă voi îngriji de toţi holteii de aici care nu câştigă destul pentru a-şi lua o nevastă. O să vă îmbogăţesc! Hai s-o pornim la drum împreună!”

În timp ce sătenii votau şi aşteptau să se anunţe rezultatul alegerilor, am făcut câteva sondaje la ieşirea de la urne, întrebându-i pe săteni la întâmplare care dintre

discursuri le-a plăcut mai mult Măcelarul satu' lui, purtând o şapcă albastră stil Mao, a făcut câţiva paşi înainte, ieşind din mulţime şi şi-a spus deschis părerea: „Când (candidatul) a spus că n-a fost niciodată la un restaurant, l-am crezut. N-ar mai trebui să se dea banchete pentru superiorii care vin de la oraş. Nu le mai achităm noi notele de plată".

Un alt sătean a intervenit şi el: „La Beijing fac un guvern mai mic. Trebuie să facă şi aici la fel... Şi are dreptate, trebuie să avem aici un cablu cu fibră optică. Nu avem telefon".

Ce ştiţi despre fibra optica? l-am întrebat pe un sătean.

„Nu ştiu". A ridicat din umeri. „Doar am auzit de ea".

Un răspuns similar am auzit şi în satul vecin, Heng Dao, unde ne-am dus, de asemenea, să ascultăm discursurile electorale. Cel în funcţie, Jiang Zing, le-a spus consătenilor săi: „Am încercat să fiu pragmatic conducând satul pe calea spre prosperitate. Venitul nostru anual este acum în medie de 2, 300 yuan. Bugetul administraţiei locale este mult mai mic şi în timpul mandatului meu am scos multe cadre de pe listele de plată ale satului. Dacă voi fi ales, avem nevoie să introducem mai multă ştiinţă şi tehnologie în agricultură, să avem aici mai multe întreprinderi şi să accelerăm mijloacele de a spori avuţia... (pentru că) întreaga lume s-a transformat într-o mare piaţă de mărfuri".

L-am întrebat de unde i-au venit toate acele idei. Satul nu are decât un singur telefon. Mi-a răspuns: „Citesc ziarele. Ascult radioul... Avem aici o fabrică de rame de ferestre. Acum vindem doar pe plan local, dar ni s-a spus că, dacă îmbunătăţim calitatea, putem vinde în străinătate, să facem mai mulţi bani".

Ce ziceţi, nu e globală globalizarea? Să n-o credeţi o

secundă: Tip O ’Neill n-a avut dreptate. Nu orice politică este locală – nu mai e aşa. Acum orice politică este globală. Nu fiecare ţară se simte parte a sistemului globalizării, dar fiecare ţară este direct sau indirect cuprinsă în sistemul globalizării şi modelată de acest sistem. Din această cauză nu poate fi considerat un accident al istoriei faptul că Germania de Est, Uniunea Sovietică, capitalismul asiatic, industriile proprietate de stat braziliene, comunismul chinez, General Motors şi IBM au suferit un colaps aproape în acelaşi timp sau au fost forţate să treacă printr-o restructurare radicală. Toate acestea au fost lovite de aceeaşi boală de bază care a pus la pământ şi Zidul Berlinului şi toate celelalte ziduri care au definit Războiul Rece. Toate au fost lovite de o boală pe care eu o numesc sindromul imunităţii deficitare microcip sau SIDM. Imunitatea deficitară microcip este maladia politică definitorie a erei globalizării. Ea poate lovi orice companie sau ţară, mare sau mică, din Est sau din Vest, din Nord sau din Sud. Dacă ar trebui să scriu o prezentare a imu nităţii deficitare microcip pentru un dicţionar medical, aceasta ar suna cam astfel:

„SIDM: O boală care poate tulbura orice sistem umflat, suprapon deral, sclerotic din era de după Războiul Rece. Imunitatea deficitară microcip este contactată de obicei de ţări şi companii care au omis să se vaccineze împotriva schimbărilor aduse de microcip şi democratizarea tehnologiei, finanţelor şi informaţiilor, care au creat o piaţă mult mai rapidă, mai deschisă şi mai complexă împreună cu un nou set de standarde de eficienţă. Simptomele imunităţii deficitare microcip apar atunci când o ţară sau o companie dovedesc o inabilitate marcată de a creşte productivitatea, salariile, nivelul de trai, folosirea cunoştinţelor şi competitivitatea şi răspund prea lent la provocările unei Lumi Rapide. Ţările şi companiile afectate de SIDM sunt cele care se

cramponează de modelele organizaţionale din era Războiului Rece, când doar un singur conducător sau câţiva aleşi de la vârf deţineau monopolul informaţiilor şi luau toate deciziile, iar toţi ceilalţi din păturile de mijloc sau inferioare n-aveau altceva de făcut decât să ducă la îndeplinire acele decizii, beneficiind doar de informaţiile necesare pentru a putea să-şi presteze activitatea. Singura cură cunoscută pentru ţările şi companiile afectate de

IMUNITATE DEFICITARA MICROCIP

99

SIDM este cea de-a patra democratizare. Aceasta este democratizarea luării deciziilor şi a fluxurilor informaţionale, precum şi descentralizarea puterii într-o modalitate care să permită tot mai multor oameni dintr-o ţară sau dintr-o companie să aibă acces la cunoştinţe, să le experimenteze şi să inoveze într-un ritm mai rapid. Aceasta le dă posibilitatea să ţină pasul cu piaţa, unde consumatorii pretind în mod constant produse mai ieftine şi servicii croite special pentru ei. SIDM poate fi fatal pentru companiile şi ţările care nu se supun la timp tratamentului. (Vezi prezentările la *Uniunea Sovietică*, *Germania de Est şi Pan Am.*) *u.*

Până la un anumit nivel conceptul de bază al SIDM nu are nimic nou. De-a lungul secolelor, economiile de piaţă au cules succese ucigând cu brutalitate firmele care erau mai puţin eficiente, mai puţin capabile să se adapteze la noile tehnologii şi să menţină contactul cu cererile în continuă schimbare ale consumatorilor, pe care să le satisfacă recurgând la un volum minim de muncă şi de capital. Ceea ce a făcut această democratizare a tehnologiei, finanţelor şi informaţiilor în anii ’80 a fost să hiperaccelereze acest proces, cerând companiilor şi ţărilor să se mişte mai rapid pentru a evita contactarea sindromului imunităţii deficitare microcip. Această evoluţie poate fi imaginată în trei etape:

Debutul datează din era dinainte ca microprocesoarele şi microcipurile să facă posibilă apariţia computerului personal şi înainte ca acest computer personal să facă posibilă democratizarea tehnologiei, finanţelor şi informaţiilor. Aceasta constituia era care a început odată cu sfârşitul primului Război Mondial şi a durat până spre sfârşitul anilor ’70. Era o vreme când atât guvernele, cât şi corporaţiile puteau fi mai greoaie şi mai puţin eficiente, pentru că fiecare evolua într-un spaţiu mai protejat Alan Greenspan a descris odată într-o cuvântare acest sistem restrictiv al Războiului Rece. Iată ce spunea el:

„Adaptările nu erau aşa de presante. Comerţul internaţional includea o tranşă mult mai mică de economii locale. Barierele vamale îngrădeau competiţia, iar controalele asupra circulaţiei capitalurilor împiedicau fluxul valutar peste graniţă. Privind retrospectiv, acest mediu economic apărea mai puţin competitiv, mai calm şi, desigur, mai puţin periculos pentru cei cu o calificare modestă sau chiar fără califi care. Într-adevăr, înainte ca tehnologia computerizată să automatizeze multe activităţi de rutină, muncitorii necalificaţi puteau aduce şi ei o plusvaloare semnificativă şi puteau realiza un salariu onorabil în raport cu cei calificaţi. În această lume mai puţin pretenţioasă, guvernele erau în măsură să construiască plase de siguranţă socială şi să urmeze o politică de redistribuire a veniturilor”.

100

Cu toate acestea, adăuga Greenspan, nivelul mediu de trai era mai mic decât ar fi putut fi în acest sistem închis al Războiului Rece, iar ofer ta de produse pe piaţă era mai puţin sensibilă la gusturile variabile ale consumatorilor decât în actualul mediu bazat pe microcip. Uriaşele bariere dintre diferitele domenii garantau o evoluţie a schimbărilor mult mai tihnită şi era nevoie de

mult mai mult timp pentru ca o ţară sau o companie să intre în dificultate. Chiar dacă munca şi costurile de producţie din zilele acelea erau mai ridicate şi mai puţin flexibile decât ar fi trebuit să fie, un segment semnificativ din orice societate de astăzi priveşte la această Epoca de Piatră mai lentă şi mai puţin competitivă cu un sentiment de caldă nostalgie.

Exemplul cel mai frapant al unui asemenea mediu economic strict controlat îl constituia economia planificată centralizat, controlată cea tralizat şi strict ierarhizată a Uniunii Sovietice. Scopul economiei sovietice nu era să vină în întâmpinarea cerinţelor consumatorilor, ci să consolideze controlul guvernării centrale. De aceea, toate informaţiile urmau un curs de jos în sus şi toate comenzile unul de sus în jos. Managerilor unei fabrici care producea paturi metalice guvernul central nu le plătea în funcţie de numărul paturilor vândute, ci în funcţie de cantitatea de oţel consumată pentru producerea lor. Numărul paturilor vândute reprezintă măsura satisfacerii consumatorilor. Cantitatea de oţel produsă şi folosită este măsura puterii statului. În Războiul Rece, Uniunea Sovietică nu era interesată decât de acest din urmă aspect. Şi atâta timp cât Războiul Rece a fost o realitate şi ritmul schimbării şi informării era controlat, sovieticii au putut merge mai departe cu acest sistem absurd.

N-o să uit niciodată călătoria pe care am făcut-o cu secretarul de Stat Baker în 1992 la Celiabinsk-70, un complex de testare a bombelor atomice situat undeva la Est de Ural, un loc atât de secret încât nu figu ra pe nicio hartă oficială sovietică. Acesta era Los Alamos al ruşilor, aici lucra elita fizicienilor sovietici. Amintirea cea mai vie este legată de cazarea noastră peste noapte la Hotelul Octombrie din Sverdlovsk, oraşul din apropiere. Când am intrat în lift, am observat că butoanele erau numerotate: 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 2. Cineva uitase etajul 2 şi îl afişase, pur

şi simplu, la sfârşit Dacă apăsai butonul 2, ajungeai la etajul 2, deşi butonul figura pe locul unde te aşteptai să figureze etajul 10. Acesta era un hotel din cel mai sofisticat complex industrial militar din Uniunea Sovietică! Doar acel sistem divizat, ciopârţit, amorţit şi strict reglementat al Războiului Rece putea face ca ruşii s-o scoată la capăt cu un lift cu butoanele funcţionând alandala.

IMUNITATE DEFICITARA MICROCIP

IOI

În anii ’70 şi ’80, IBM a fost şi el un fel de Gosplan, sistemul sovietic de planificare centrală, cu vârfuri care spuneau bazei ce trebuia să se producă şi ce trebuiau să dorească consumatorii. Eram întrebat odată pe John Chambers, preşedintele Cisco Sistems, ce însemna să lucrezi pentru IBM în zilele Gosplanului. Chambers spunea că atunci când a lucrat la IBM, pe la începutul anilor ’80, exista, după cât se pare, o politică a „uşilor deschise”, în cadrul căreia orice angajat putea pune o întrebare oricărui factor decisiv de la orice nivel şi dacă răspunsul primit nu-l satisfăcea, putea să se adreseze nivelului superior”. Am verificat aceasta o dată” îşi aminteşte Chambers”, şi unul dintre prietenii mei din companie mă luat de o parte şi mi-a spus de data asta scapi cu atât, dar să nu se mai repete. La un moment dat i-am spus unuia dintre superiorii mei că linia de produse pe care o impuneau pe piaţă nu va fi acceptată de clienţi şi va trebui să folosim o enormă cantitate de resurse ca să o ajustăm, dar nici n-a vrut să audă. Mi-a spus Bonusul meu depinde de tipul acesta, aşa că ieşi şi vinde cât mai multe”.

IBM a fost la adăpost de orice pericol atâta timp cât barierele care blocau intrarea în ceva atât de complex cum era o firmă de computere erau atât de înalte, încât firmele mari şi greoaie au putut fi multă vreme protejate de urmările greşelilor şi eşecurilor. Ţări ca Uniunea Sovietică au fost la adăpost atâta timp cât barierele informaţionale

au fost atât de înalte, iar cetăţenii lor atât de puţin conştienţi că există şi alte stiluri de viaţă, competitive, încât marele, lentul Kremlin a putut fi protejat multă vreme de urmările propriilor sale greşeli, chiar eşecuri.

„Apoi au venit anii ’80.

Cea de a doua etapă din evoluţia SIDM ca boală a început cam odată cu distrugerea acelei lumi care se mişca greoi. Spre sfârşitul anilor

’80, procesele de democratizare a tehnologiei, finanţelor şi informaţiilor au convers atât la nivelul întreprinderilor, cât şi la cel guvernamental şi au creat pe pieţele deja existente uluitoare noi posibilităţi de eficientizare şi de economisire, ca şi un întreg nou câmp de afaceri, numit ciberspaţiu. Această transformare a început să fie cunoscută sub numele de Revoluţie informaţională şi va fi considerată în viitor ca unul dintre acele mari salturi înainte în tehnologie care se produc o dată la o sută de ani, la fel ca descoperirea electricităţii, care a dus la o ruptură fundamentală cu era anterioară.

Se poate rezuma în mai multe feluri care au fost repercusiunile Revoluţiei informaţionale şi ale celor trei democratizări asupra pieţei.

101

Pentru mine, ele se reduc la două concepte simple: în primul rând, ele au coborât mult bariera de intrare în aproape orice domeniu. Făcând acest lucru, ele au intensificat radical competiţia şi viteza cu care un produs parcurge distanţa de la inovaţie la produs de masă. În al doilea rând, coborând barierele din jurul companiilor, Revoluţia informaţională le-a adus mai aproape de clienţii lor, dându-le acestora o putere mai mare de a-şi comunica alegerile şi de a se mişca mai rapid dinspre companiile care nu servesc spre cele care o fac.

Să analizăm mai în detaliu. Aceste trei democratizări au coborât bariera de intrare pentru că, doar cu un singur

computer personal, o carte de credit, o linie de telefon, modern, printer color, conectare la Internet, Web site şi un cont la un Serviciu federal expres de livrare la domiciliu, oricine poate să-şi deschidă acasă la el propria editură, depozit cu amănuntul, casă de expediţie, firmă de design sau consultanţă, un ziar, agenţie de publicitate, reprezentanţă comercială, firmă de broker age, cazino cu jocuri de noroc, magazin de casete video, bancă, librărie, piaţă de vânzări de automobile, casă de modă. Şi toate acestea se pot face peste noapte, la un preţ foarte scăzut, iar compania se va trezi chiar de a doua zi cu un nou competitor global. Poţi să locuieşti într-un bloc cu trei librării – Barnes & Noble, Crown Books şi Borders – şi, practic, peste noapte poţi să le dai de furcă tuturor creând „Borderless Books" în ciberspaţiu cu numele Amazon.com, care este produsul democra tizării tehnologiei (computere personale pentru toţi), al democratizării finanţelor (cărţi de credit pentru toţi) şi al democratizării informaţiilor (Internet pentru toţi), înfiinţată nu doar pentru a deveni librăria de la colţ croită pe specificul deprinderilor de cumpărături din imediata dumneavoastră vecinătate, ci o librărie deschisă 24 de ore din 24, unde poţi cumpăra oricând şi unde ai impresia că tot magazinul nu are altă misiune decât să-ţi satisfacă orice dorinţă.

În momentul în care asemenea lucruri încep să se petreacă în toată economia americană şi în toată lumea, aceasta înseamnă că orice produs şi orice serviciu poate trece, cu mult mai rapid, de la forma de inovaţie – cu numai unul sau doi producători, cu o componentă de înaltă valoare adăugată şi cu o largă marjă de profit – la cea de marfa. Marfa este orice bun, serviciu sau proces care poate fi produs de orice număr de firme şi singura trăsătură distinctivă între aceste firme este dată de cel care face acest lucru la preţul cel mai scăzut Nu e nicio bucurie să vă vedeţi produsul sau serviciul transformat în

marfă, căci aceasta înseamnă că marja de profit a devenit subţire ca lama cuţitului, că veţi avea zeci de competitori şi că tot ce puteţi face este să realizaţi acest pro – IMUNITATE DEFICITARA MICROCIP

103

dus sau acest serviciu la un preţ mai mic şi să vindeţi în fiecare zi mai mult decât tipul de alături, altminteri veţi pieri.

În sistemul închis al Războiului Rece acest proces de trecere de la faza de inovaţie la cea de marfa se petrecea cu o viteză de 10 mile pe oră, pentru că barierele de intrare în zonă erau, în general, mult mai înalte, iar barierele pe care ţările le puteau ridica în jurul economiilor lor erau mult mai înalte. În lumea globalizării, unde barierele sunt joase sau chiar înlăturate, acest proces se desfăşoară cu o viteză de 110 mile pe oră. Şi cum noi evoluăm spre o economie definită tot mai mult de Internet, deplasarea de la inovaţie la marfă este pe cale să atingă viteza Net, egală cu viteza luminii. Nu degeaba fanilor Web-ului le place să spună că, pe Internet, competiţia seamănă cu „Darwinismul steroizilor”.

Edward Yardeni, economist şef la Deutsche Bank, consideră că, în lumea de astăzi, Internetul este lucrul care se apropie cel mai mult de modelul de competiţie de piaţă perfectă. În modelul competiţiei perfecte, spune el, „nu mai există bariere la intrare, nu mai există protecţie pentru firmele neprofitabile, şi oricine (consumator sau producător) are acces liber şi neîngrădit la orice informaţie. Acestea sunt cele trei caracteristici principale ale comerţului prin Internet… Internetul reduce la zero costul comparării preţurilor. Consumatorul poate, din ce în ce mai mult, să găsească uşor şi rapid preţul cel mai convenabil pentru orice bun sau serviciu. În economia ciber, cel care produce la cel mai mic preţ, va oferi la cel mai mic preţ şi va pune gratuit această informaţie la

dispoziţia oricărui client potenţial din orice colţ al planetei”. În economi de cu tehnologii neperformante, notează Yardeni, costul căutării celui mai scăzut preţ este relativ ridicat. Trebuia să vă căţăraţi pe toate zidurile şi să călătoriţi pe orice distanţe pentru a realiza cel mai conve nabil deal, iar acest lucru dădea din start avantaj companiilor sau magazinelor locale sau deja introduse. Acum fabricanţii, prestatorii de servicii sau comercianţii cu amănuntul din orice colţ al lumii pot să-şi ofere produsele sau serviciile în orice colţ al lumii, iar consumatorii pot descoperi unde în lume există cel mai scăzut preţ. Înainte, companiile făceau bani profitând de lipsa de informaţii a consumatorilor şi de lipsa tehnologiei necesare pentru a le depista. Internetul schimbă toate acestea pentru totdeauna. Orice afacere care crede că poate supravieţui menţinând un dezechilibru informaţional între cumpărători şi vânzători este o amăgire.

De aceea, începe să fie minunat să fi consumator în era Internetului şi să fie iadul pe pământ pentru producători. Într-o anumită măsură, orice firmă producătoare care se bucură de succes începe să se trans

forme în firmă de servicii. Aceasta înseamnă că orice firmă producătoare are nevoie să înveţe folosirea tehnologiei necesare pentru reducerea costurilor ei, raţionalizarea operaţiilor ei şi accelerarea ciclu lui ei de inovaţii, aşa încât să poată satisface o altă trăsătură a Revoluţiei informaţionale – capacitatea consumatorilor de a pretinde produse rea lizate conform propriilor lor nevoi personale. Fiinţele umane sunt colecţii de piele şi oase, nu de cifre şi, de aceea, întotdeauna vor dori cu ardoare şi vor plăti ceva mai mult pentru contactul uman şi serviciul sau produsul ajustate în funcţie de pretenţiile lor. De aceea, acum fiecare companie trebuie să folosească Internetul nu numai pentru a-şi îmbunătăţi propriile operaţii ca scop în

sine, ci şi pentru a avea mai mult timp, energie şi bani pentru a ajusta mai multe produse la pretenţiile unui număr mai mare de consumatori, ştiut fiind că produsul ajustat şi contactul uman ajustat nu pot fi transformate în marfă. Iată de ce produsul ajustat şi contactul uman ajustat vor putea beneficia de o recompensă.

Să luăm, de pildă, domeniul brokerajului. S-ar putea crede că un agent de bursă reprezintă un serviciu de mare valoare adăugată, care ar trebui plătit cu un salariu atrăgător. Dar când în ciberspaţiu apar brusc cincizeci de pagini de brokeraj online Internet, care le dau clienţilor dv. posibilitatea de a vinde şi cumpăra acţiuni pentru o fracţiune din factura lui Merrill Lynch şi, pe deasupra, le oferă gratuit şi cele mai bune ana lize de piaţă online, jobul dumneavoastră de broker a şi devenit o marfă. Dacă vrei să supravieţuieşti ca broker, trebuie să înveţi cum să foloseşti tehnologia pentru a înţelege mai bine nevoile şi cerinţele clienţilor, să înveţi să le plasezi o paletă mai mare de produse în afară de aceste acţiuni şi obligaţiuni şi, în sfârşit, să fii mai inteligent decât un broker, aşa încât să le poţi oferi acestora servicii de o reală valoare adăugată sub forma unor sfaturi şi opinii. Merrill Lynch va trebui să perceapă tot mai puţin pentru tranzacţii de acţiuni, acum când barierele de intrare în afacere au clacat din cauza brokerajului online. Se poate însă supravieţui dacă se poate asigura un contact superior, sfaturi personale pentru navigarea pe piaţa globală. Oamenii *aceia* vor plăti întotdeauna pentru asemenea servicii.

Atunci când barierele de intrare în domeniul dumneavoastră încep să se lase atât de dramatic, dumneavoastră nu ştiţi, pur şi simplu, de unde va apărea un nou competitor. Pentru că atunci când zidurile se prăbuşesc, intrăm tot mai mult în altă sferă.

Permiteţi-mi să vă dau un exemplu, luat din viaţa reală, despre ce înseamnă această lume nouă: într-o zi

răsfoiam o revistă şi am dat cu

ochii de un anunţ pentru noua cameră digitală Sony. Primul lucru care mi-a trecut prin cap a fost „Ia stai, anunţul menţiona numele Sony? Dar Sony n-a figurat niciodată în branşa aparatelor foto şi de filmat. Credeam că ei fac doar instalaţii stereo, Walkmans şi CD-uri”. Ei bine, acuma fac. Dar ce e un CD? Este un disc rotund de plastic cu codări digitale – 1 şi o – citit de o rază laser şi convertit în muzică. Dacă îl priveşti în felul acesta, Sony este angajat în branşa digitală şi, cu knowhow-ul său digital, Sony poate figura în orice domeniu în care informaţiile sunt stocate şi prelucrate digital. Acum, înapoi la anunţul pentru camera digitală Mavica de la Sony. Anunţul conţine trei fotografii: prima prezintă noua cameră Sony care face instantanee la fel ca vechiul dumneavoastră. Instamatic, numai că le înregistrează digital. Deasupra fotografiei se poate citi: „Acesta este aparatul dumneavoastră de fotografiat”. Lângă aparat este o dischetă de 3, 5 inch. Deasupra acestei dischete sunt scrise cuvintele: „Acesta este filmul dumneavoastră” Alături de dischetă este un computer, pe al cărui ecran este poza unui bebeluş. Deasupra computerului scrie: „Acesta este oficiul dv. poştal”.

Să ne gândim acum la acest anunţ şi la mesajul lui. Din el rezultă că, într-o dimineaţă, cineva din administraţia Sony s-a trezit şi a început să se întrebe: „Ei, ce suntem noi? Suntem o fabrică mare care digitalizează materiale. În toţi anii aceştia am digitalizat muzică. Dar la naiba! Dacă putem digitaliza orice, de ce să nu digitalizăm şi fotografia bebeluşului dumneavoastră? De ce n-am putea fi Sony and Kodak? Pentru că, iată, cu camera noastră digitală puteţi face poze, le puteţi stoca pe o dischetă, le puteţi edita pe computer şi apoi le puteţi tipări cu ajutorul printerului

dumneavoastră” După care, cineva de acolo de jos, de la serviciul de expediere şi recepţie va spune: „Păi, dacă noi digitalizăm aceste fotografii de bebeluşi, am putea să le şi trimitem prin e-mail oriunde în lume. Pentru că, odată digitalizate, clienţii noştri le pot edita pe.com puterul lor, pentru ca apoi să le trimită prin modem bunicilor de pe diferite continente. Putem fi astfel Sony. Putem fi Kodak. Şi mai putem fi Federal Express – toate în acelaşi timp”.

Văzând acest anunţ, mi-am spus: „Ce vor fi simţit tipii de la Kodak în momentul când au citit anunţul Sony? Dar n-a trecut mult şi am auzit la radio o reclamă realizată de Kodak prin care lansa noua sa tehnologie foto computerizată online şi mărturisesc că o făcea ca o recunoscută companie producătoare de computere, care developa şi filme. Atunci am început să mă întreb cum vor fi reacţionat cei de la Compaq şi Dell la apariţia firmei Kodak ca producător de computere. Dar am văzut apoi o serie de reclame pentru Compaq şi Dell, în care şi unii şi alţii se lăudau io 6

că de mult nu se mai ocupă doar de vânzarea de computere. Vezi, Doamne, computerele sunt acum marfa de masă. Acum ei vindeau „soluţii de afaceri” cu ajutorul computerului pentru orice tip de probleme pe care compania sau ţara dumneavoastră trebuie să le rezolve. Fiecare se autoprezintă ca firmă de consultanţă în afaceri, care vinde şi computere. Într-adevăr, deseori anunţul pentru Compaq nu arăta imagini ale computerelor sale, ci doar spunea: „Compaq – răspunsuri mai bune”. De data aceasta mă întrebam cum s-o fi simţind un prieten al meu care lucra la Pricewaterhouseloopers, pentru că eu am văzut reclamele acestui gigant de consultanţă, în care se arăta că acum ei furnizează soluţii de afaceri şi răspunsuri mai bune, nu numai declaraţii de impozitare. Atunci l-am întrebat pe prietenul meu dacă îşi făcea griji în privinţa competiţiei dintre Compaq şi Dell în lumea consultanţei în

afaceri. Prietenul meu mi-a spus într-o zi că firma nu-şi face griji din cauza companiilor producătoare de computere, dar că îi preocupă faptul că Goldman Sachs, banca de investiţii, oferă în ultima vreme soluţii pentru a face economii sub forma unor produse financiare special ajustate. Aşa încât Pricewaterhouseloopers se teme acum că băncile de investiţii vor năvăli în domeniul consultanţei fiscale. Prietenul meu mi-a sugerat să citesc ceva pe tema aceasta, aşa că m-am gândit să mă duc la Borders Books şi să încerc să găsesc acolo ceva. Soţia mea mi-a spus însă că ea nu mai merge niciodată la librărie, pentru că acum avem chiar la noi acasă „borderless books", prin Amazon.com. Drept care, am făcut un clic şi am ajuns pe Amazon.com şi am aflat că nu se ocupă doar de vânzare de cărţi, ci şi de CD-uri. „Cum vine asta? mi-am zis. Asta nu era afacerea Sony?"

Toate acestea m-au dus cu gândul la soarta vânzării cărţii pe care o ţineţi acum în mână Aşa că m-am dus la New York şi m-am adresat departamentului Distribuţie de la Farrar, Straus şi Giroux, cei care au publicat cartea în ediţia legată şi am fost primit de Mark Gates, unul dintre distribuitorii cei mai bine cotaţi ai companiei. Am început să vorbim despre vânzarea de carte, dar Gates era vădit supărat De ce? Mi-a spus: „Tocmai am intrat la Brooks Brothers să mă uit după un costum. Mă duc la raionul de confecţii şi văd pe una din mese un teanc de exemplare din ultima carte a lui Michael Jordan For the Love of the Game. De vânzare în raionul de confecţii bărbaţi de la Brooks Brothers, înşi rate pe o grămadă de costume! Mă duc la vânzător şi-i spun: Nu sunteţi librărie. Cum v-aţi simţi dacă v-aş spune că librăriile mele sunt pe punctul de a vinde costume? A început să râdă. Era puţin cam stânjenit, dar mi-a spus: V-aţi uitat cumva la ultima dumneavoastră notă de plată pen – IMUNITATE DEFICITARĂ MICROCIP

tru curentul electric? Consolidated Edison are acolo o ofertă specială de Crăciun. Au o ofertă pentru cartea lui Jordan cu 40% reducere şi puteţi s-o achitaţi pe nota de plată pentru curentul electric şi atunci ei v-o şi trimit prin poştă. Pur şi simplu m-am simţit deprimat. Am 46 de ani. Nu intenţionez să mă pensionez în următorii nouăsprezece ani. Dar acum mă întreb dacă în următorii nouăsprezece ani voi mai face o vânzare. În străfundurile inimii n-o cred. Acum toate graniţele se şterg".

Cam pe atunci New York Times a publicat un articol de senzaţie care, pur şi simplu, mi s-a întipărit în memorie. Trata modul în care AT & T s-a ramificat în toate tipurile de afaceri noi, titlul sunând astfel: „AT & T: Ma Everything". Astăzi se pare că oricine poate să ocupe poziţia care îl avantajează cel mai mult, să facă orice. Acum fiecare poate fi implicat în afacerea celuilalt.

Nicio mirare, prin urmare, că în această eră primele victime ale imunităţii deficitare microcip au fost sistemele supraîncărcate, supra ponderale, încete, de tipul Uniunii Sovietice şi IBM care, într-o lume fără ziduri, au pierdut complet contactul cu clienţii şi, pur şi simplu, n-au putut ţine pasul cu viteza schimbării de pe piaţa liberă. Următoarele victime ale virusului au fost sistemele cele mai apropiate de planificarea centrală sovietică – economiile strict controlate de stat din America Latină, statele sociale umflate ale Canadei şi Europei de Vest şi corporaţiile cele mai centralizate şi lente din America de Nord. Spre sfârşitul anilor '80, virusul imunităţii deficitare microcip s-a extins în Asia şi a lovit economiile supraîncărcate şi direcţionate de stat ale Indoneziei, Malaysiei, Thailandei, Chinei şi chiar Coreii de Sud şi Japoniei.

„Am intuit întotdeauna că marile dificultăţi cu care s-au confruntat în aceeaşi eră comunismul, economiile

planificate de stat şi conglomeratele de firme n-au fost cu siguranţă un accident”, îmi spunea odată ministrul adjunct de finanţe, Larry Summers, „pentru că, datorită.com puterului şi microcipurilor, era cu mult mai rentabil să încredinţezi mai multe competenţe unor indivizi mai bine informaţi decât să ai o singură persoană la vârf care să încerce să dirijeze totul”.

Răspunderea începe de aici

Ultimul stadiu al acestui proces este cel în care ne aflăm noi acum. Este era globalizării în care guvernele şi companiile fie se restructurează pentru a beneficia de avantajele celor trei democratizări, fie ratează ocazia şi sucombă atinse de virusul SIDM. în *acest stadiu pe care-l observăm acum are loc cea de-a patra democratizare* – democraio8

tizarea luării deciziilor şi descentralizarea puterii şi informaţiei – folosită ca instrument principal pentru preîntâmpinarea sau tratarea SIDM.

Pentru a înţelege ce am în vedere când vorbesc despre democraţi zarea luării deciziilor şi descentralizarea puterii şi informaţiilor, să ne gândim din nou la cazul extrem, fosta Uniune Sovietică. Întrucât sistemul sovietic a fost creat cu unicul scop de a controla societatea, toate funcţiile principale de conducere au fost centralizate. A fost centralizată şi luarea deciziilor – toate deciziile erau stabilite la vârf şi vârful vă spunea ce trebuie să gândiţi, ce trebuie să faceţi, la ce trebuie să aspiraţi şi ce trebuie să vă placă. A fost centralizată informaţia – toate informaţiile se scurgeau spre vârf şi numai puţini dintre cei de la vârf aveau un tablou complet a ceea ce se petrecea. Şi a fost centralizată strategia – toate deciziile strategice privitoare la direcţia spre care se îndrepta ţara erau luate la vârf.

Democratizarea luării deciziilor şi descentralizarea puterii iau un sistem controlat de la centru cum e acesta, îl degajează şi redefinesc centrul, în aşa fel încât luarea

deciziilor şi informaţia se scurg, şi una şi alta, de jos în sus şi de sus în jos. Orice companie sau ţară care se bucură de succes vrea să-şi reorganizeze centrul într-un mod diferit, în funcţie de piaţa sa, de geografie, populaţie şi de gradul de dezvoltare. Acum, Dell Computers îşi centralizează tot sistemul de decontare, ges tionarea inventarului şi distribuţia computerelor pentru toate operaţiile din Europa într-un singur Call Center din Irlanda. El centralizează anumite funcţii nu cu scopul de a controla, ci pentru a profita de noile posibilităţi economice de creştere a eficienţei. În acelaşi timp, Dell a descentralizat o mulţime de alte funcţii decizionale transferându-le asupra centrelor individuale de vânzări şi servicii din fiecare ţară europeană, pentru că fiecare din aceste centre este mai aproape de clienţii săi, poate ajusta serviciile la nevoile şi gusturile lor particulare şi se poate adapta rapid la orice schimbări.

În actualul sistem hiperaccelerat, enorm de complex, enorm de vast, al globalizării, cea mai mare parte a informaţiilor necesare pentru a răspunde la majoritatea problemelor nu rămâne astăzi la centru, ci în mâinile persoanelor de la marginea organizaţiilor, din zona de inter secţie. Dacă ţara sau compania dumneavoastră nu a democratizat luarea deciziilor şi nu a descentralizat puterea pentru a da acestor oameni posibilitatea de a face uz şi a împărtăşi cunoştinţele, este în propriul ei dezavantaj. În cartea sa Organizing Genius Warren Bennis spune: „Niciunul dintre noi nu este atât de inteligent ca noi toţi împreună”.

IMUNITATE DEFICITARĂ MICROCIP 109

Ne putem reprezenta formula dacă ne amintim de parola de pe biroul oricărui conducător sau factor de decizie american din timpul Războiului Rece: *„Răspunderea încetează aici”. Era un motto plauzibil în*

timpul Războiului Rece când toate informaţiile circulau spre vârf, aşa încât toate deciziile se scurgeau doar în jos dinspre vârf, iar piaţa era destul de lentă pentru a aştepta ca o persoană să ia toate deciziile. Astăzi însă cei mai buni CEOS sunt cei care au înţeles că munca lor constă în elaborarea unor strategii largi de firmă, în stabilirea unei culturi generale de firmă, în orientarea mingii pe pista corectă, lăsându-i pe cei care sunt mai aproape de clienţi şi de piaţa în schimbare rapidă să manevreze mingea pe propriul lor teren.*

De aceea, formula acestor CEOS de succes în era globalizării nu va mai fi „Răspunderea încetează aici", ci va fi „Răspunderea începe de aici". Eu, bossul, trasez strategiile mari, mă îngrijesc ca toţi să meargă pe aceeaşi cale, eu arunc mingiile, dar voi, angajaţii, sunteţi cei care adună informaţiile, le împărtăşiţi între voi şi luaţi câte decizii puteţi, cât mai rapid şi cât mai adecvat cu piaţa.

Robert Shapiro, preşedinte la Monsanto, este un exemplu clasic de conducător care şi-a reutilat centrala-firmei, aşa încât răspunderea să poată începe şi nu să înceteze aici. „Înainte, undeva în lume se putea petrece un eveniment oarecare", îmi explica el în biroul lui, nu mai mare decât cel al secretarei sale. „Era observat de cineva dintre angajaţii ierarhic inferiori din compania dumneavoastră şi, desigur, mai ales aceştia observau, de fapt, lucrurile. Observaţia făcută de aceşti angajaţi ierarhic inferiori era în legătură cu ce se petrecea cu clienţii sau cu concurenţii dumneavoastră. Informaţia obţinută de aceşti angajaţi la periferia firmei era transmisă apoi în sus pe scara ierarhică – presupunând că persoanele de pe fiecare treaptă recunoşteau semnificaţia acesteia şi nu se simţeau ameninţate de aceasta şi nu încercau, ca urmare, s-o înăbuşe. Dar să presupunem că, până la urmă, informaţia îşi urma calea ei în sus la cineva care avea putere de decizie. În actualul sistem al globalizării există

toate şansele ca, în momentul în care s-a înregistrat informaţia, ea să nu mai fie actuală. Ea va fi, probabil, distor sionată şi, chiar mai rău, persoana despre care se presupune că ia decizia, o va face, probabil, pe baza experienţei sale arhaice, de pe vremea când se afla pe prima treaptă a scării ierarhice, cu vreo 15 ani în urmă. A, da, m-am mai confruntat cu o problemă ca aceasta în era dinainte de Potop. Totul ar fi O.K. dacă toată lumea ar proceda, în ge

— CE-O – Chief Executive Officer = director general – n.t.

noneral, în acelaşi mod şi nimeni n-ar fi prea dezavantajat dacă s-ar mişca ceva mai lent, mai puţin novator, ceva mai departe de client Dar lumea aceea s-a dus.

Aşa că, ceea ce facem noi acum la Monsanto este să încercăm să redefinim centrala", continuă Shapiro. „Nu numai că descentralizăm fiecare lucru şi lăsăm oamenii să iasă şi să-şi vadă de propria lor treabă. Nu spunem că centrala şi-a jucat rolul. Dar redefinim sensul de centrală într-o manieră mai cuprinzătoare, într-o manieră care ne permite să ne mişcăm mai repede şi să răspundem mai prompt la schimbările de pe piaţă. Înainte, eu îmi puteam justifica statutul de conducător prin faptul că aveam cel mai larg acces la informaţii şi beneficiam astfel de o perspectivă pe care n-o mai avea nimeni în companie, aşa că adăugam valoare la procesul de luare a deciziilor. Dar acum, cu e-mail, Intranet şi Internet, oricare angajat de la baza piramidei are tot atâtea informaţii câte am şi eu, ba uneori chiar mai multe. Chiar dacă aş vrea, n-aş putea să le refuz informaţia. O ierarhie care se bazează pe refuzul informaţiei pentru cetăţenii sau angajaţii săi nu mai este astăzi operaţională. Trebuie să fie mai mult decât un efort de echipă. Mă suspectez că acum îi ascult mai atent pe oameni, pentru că ştiu că ei deţin mult mai multă

informaţie şi, de aceea, au o bază mai bună pentru conturarea punctului lor de vedere – o bază mai bună decât aveam înainte. Eu pot intra imediat în contact cu cineva de la bază, care are o idee sau o experienţă legată de un client, pe când înainte era nevoie de ceva bătaie de cap pentru ca aceasta să ajungă sus pe scara ierarhică… Ca lider al companiei, eu trebuie să asigur ca managerii mei să fie introduşi în cultura, valorile şi strategia companiei, aşa încât, atunci când strâng informaţii, să aibă un context adecvat pentru valorificarea lor şi să ştie dacă ele confirmă sau contrazic orientarea trasată de noi. Dar, pentru a face acest lucru, ei trebuie să cunoască orientarea, în legătură cu care trebuie să adune tot timpul informaţii. Jobul meu este să asigur că aşa se vor desfăşura lucrurile”.

Socrul meu, Matthew Bucksbaum, este preşedintele unei mari companii specializată în dezvoltarea centrelor comerciale, General Growth Properties şi a hotărât să verifice în practică această idee. Compania lui are sediul central în Chicago, dar controlează 130 de centre comerciale împrăştiate pe întreg teritoriul Statelor Unite şi fiecare centru are propriul manager, care locuieşte în localitatea respectivă şi operează în centrul respectiv. O dată pe an, toţi managerii companiei sunt convocaţi la o adunare. De la întrunirea din 1999, Matthew poartă o cocardă pe care

IMUNITATE DEFICITARA MICROCIP

În serie „Răspunderea începe de aici” şi fiecare din cei 130 de manageri ai centrelor comerciale are câte o cocardă pe care scrie „Răspunderea încetează aici”.

Acesta a fost modul în care Matthew a încercat să-şi vaccineze compania împotriva imunităţii deficitare microcip, aşa încât Zidul Berlinului să nu se prăbuşească peste el. Fiecare companie trebuie să găsească propria sa modalitate. În ce mă priveşte, am adunat diferite

povestioare despre diferitele strategii în acest domeniu. Vă voi prezenta trei dintre ele, foarte diferite între ele – una de la un fermier din Minnesota, una de la un mărunt om de afaceri din Baltimore şi una de la un doctor în Internet în ciberspaţiu.

Gary Wagner, în vârstă de 44 de ani şi cei doi fraţi ai săi au o fermă de 4200 acri undeva în inima zonei Red River Valley, pe lângă

Crookston, la graniţa cu Dakota de Nord. La sfârşitul anilor ’80, Gary a intuit ce se va petrece cu fermele în deceniul următor: fie te dezvoltai şi erai în stare să profiţi de pe urma economiei la scară mare şi să te mişti pe piaţa fermieră globală, fie te lăsai înghiţit de cineva care putea face acest lucru. Wagner şi fraţii săi n-aveau de gând să se lase înghiţiţi, aşa că au început să caute ceva care să le asigure un avans în cursă. Poate pentru că tatăl lui Wagner murise pe când el avea 24 de ani, lăsându-l cu grija fermei pe cap, el era ceva mai deschis la idei noi, cum a fost în acea zi din 1993, când firma de cercetări agricole Agleader l-a abordat în legătură cu o trăsnită tehnologie nouă. Era vorba de un senzor pe bază de microcip care putea fi ataşat la combina sa. Când maşina secera, senzorul măsura exact cantitatea recoltată pe fiecare metru pătrat de pe câmp. În acelaşi timp, tractorul lui Wagner putea fi conectat la un sistem de poziţionare globală transmisă prin satelit în spaţiu (GPS), care indica poziţia sa în câmp în fiecare moment. Când combinai datele senzorului care înregistra cantitatea de recoltă pe metru pătrat cu datele satelitului care indica mişcarea combinei pe fiecare metru pătrat, aveai dintr-odată cantitatea exactă de recoltă de pe fiecare metru pătrat din câmp.

A durat ceva până ce întreg sistemul să fie operaţional. „Programatorul sta cu mine în spatele combiniei”, spunea Wagner, „îşi scria programul pe laptopul lui în timp ce maşina lucra, apoi se ducea înapoi

la hotel, mai făcea unele ajustări, se urca iar pe tractor şi făcea din nou teste”. Dar când sistemul a funcţionat, s-a văzut că informaţia obţinută era o investiţie care merita.

III

„Rezultatul a fost surprinzător, spunea Wagner. Toată lumea îşi închipuie că un câmp nu variază prea mult de la un acru la altul. Priveşti câmpul şi îţi pare o masă uniformă. Dar în momentul în care am realizat o hartă exactă a câmpului cu ajutorul acestui program, am descoperit că era o mare diferenţă între un acru şi altul, cam 150 USD de acru, care poate fi diferenţa dintre profit şi pierdere pe acrul respectiv. Pentru mine, informaţia aceasta era egală cu greutatea ei în aur, pentru că în fiecare sezon facem o selecţie a diferitelor soiuri pe care le vom cultiva. Folosind asemenea monitoare de câmp computerizate, putem spune exact ce varietăţi vor da cele mai bune recolte pe care dintre soluri/ înainte, Wagner trăise în sistemul de planificare centrală a sectorului agricol. Informaţia ajungea la el coborând de la vârf. El lua soiurile pe care i le recomandau companiile care vindeau sămânţa. Dar tot ce făceau aceste companii era să determine care erau varietăţile medii cele mai profitabile într-o fermă medie ca a lui într-o regiune medie ca a lui. Varietăţile nu erau niciodată ajustate la fiecare acru din ferma lui. m-ar mat cu propriile sale informaţii detaliate privitoare la ferma lui, Wagner putea să-şi descentralizeze şi să-şi „democratizeze” câmpurile. El putea să împingă luarea deciziilor şi informaţia până jos la fiecare acru şi, ca urmare, fiecare acru îi spunea varietatea precisă de sămânţă, nivelul apei şi îngrăşământul de preferat pentru a produce cele mai mari recolte, în funcţie de specificul solului, conţinutul de umezeală şi înclinaţia solului. El putea de asemenea să programeze (centralizeze) toate aceste informaţii în dispozitivul pentru împrăştiat îngrăşământul şi să-l conecteze la satelitul GPS. Odată

reglat sistemul, Wagner putea s-o pornească pe loturile lui de sfeclă de zahăr şi satelitul GPS ştia pe ce acru se afla, ce cantitate de îngrăşământ era necesară pe acrul respectiv şi dispozitivul de împrăştiat îngrăşământul furniza automat cantitatea exactă de nitraţi – mai mult în unele locuri, mai puţin în altele – în funcţie de cât cerea solul. Se economisea îngrăşământ, ceea ce era bine pentru mediul înconjurător, şi creştea recolta, ceea ce era bine pentru cecurile lui.

„În loc să lucrăm cu informaţii venite de la un pool centralizat pe baza unor date pe regiuni medii pentru ferme medii, acum eram în stare să ajustăm totul la datele noastre”, spunea Wagner. „Taxele şco tare pentru o asemenea instruire au fost mari. A fost o mare investiţie pentru noi. Dar acum se amortizează. Ca să fim sinceri, noi concurăm cu vecinii noştri şi, ca să supravieţuim, avem nevoie de un avans în cursă. Toată lumea are tractoare, combine, aceleaşi soluri de bază, aceeaşi apă, singurul lucru care te poate diferenţia de concurentul tău acum este ceva mai multă ştiinţă”.

IMUNITATE DEFICITARA MICROCIP

H3

Înarmat cu mai multe cunoştinţe, Wagner poate să delege acum mai multe competenţe muncitorilor săi, aşa încât el să se concentreze asupra strategiei-cheie, care să-i dezvolte ferma, astfel ca el să-l înghită pe altul, şi nu altul pe el.

De exemplu, spune el, „angajăm experţi care iau probe de sol de pe loturile noastre şi ne furnizează informaţiile de bază de care avem nevoie în banca noastră de date. Înainte, ei veneau şi luau la întâmplare probe de pe câmp şi ne spuneau ce avem. Acum lucrurile s-au schimbat. Întrucât eu ştiu mai multe despre câmpul meu, pot să le spun experţilor exact unde să ia probele, iar ei folosesc sistemul de navigare prin satelit GPS exact pe

porţiunile indicate. Dacă eu caut o zonă omogenă pe câmpul meu, unde să cultiv exact aceleaşi soiuri, le pot spune unde să ia probele. Aceasta înseamnă că eu pot delega mai multe competenţe, căpătând informaţii tot atât de bune ca şi când le-aş fi obţinut eu însumi. Toate acestea îmi permit să mă concentrez asupra dezvoltării. Dar singura modalitate de a creşte şi a rămâne profitabil este să devii mai isteţ. Dacă eu le pot arăta bancherilor mei aceste tipuri de ameliorări, ei vor fi mai dispuşi să-mi împrumute banii de care am nevoie ca să mă dezvolt".

Wagner este încă un pionier în ceea ce se numeşte „fermieratul de precizie". Majoritatea vecinilor săi sunt încă sceptici. „Cred că dacă tata ar fi trăit, nu ne-ar fi permis niciodată să mergem atât de repede în această direcţie, deşi poate ar fi fost interesat de inovaţie", spune el. „Dar pentru că doar eu şi fraţii mei hotărâm şi pentru că deasupra noastră nu mai e un big boss, suntem ceva mai deschişi la ideile noi. Comunitatea fermieratului de precizie este încă destul de restrânsă, dar păstrăm contactul între noi via Internet. Avem un spaţiu de discuţii pentru fermierii de precizie, unde dezbatem probleme şi soluţii".

Ceea ce este valabil pentru un fermier din Minnesota este valabil şi pentru Jerry Portnoy şi compania sa de 35 de persoane, Valley

Lighting, Inc., din Baltimore.

„Suntem, de fapt, distribuitori de corpuri de iluminat", îmi explica, în 1999, Portnoy. „Aprovizionăm întreprinderi şi firme de instalaţii electrice, care elaborează şi execută mari proiecte comerciale, atât pe bază de licitaţii, cât şi de contracte negociate. Noi licităm, proiectăm şi elaborăm planuri de cost, facem orice este necesar, pentru ca firmele pe care le aprovizionăm să primească cea mai bună contravaloare pentru dolarul cheltuit Nu facem decât să supravieţuim, dacă adăugăm

loare afacerii clientului nostru. Acum, dumneavoastră veţi întreba cum poate adăuga valoare o companie de corpuri de iluminat? Prin furnizarea de soluţii şi servicii de iluminat la costuri scăzute pentru indiferent ce pretenţii aţi avea”.

La începutul anilor ’90, la scurt timp după căderea Zidului Berlinului, Portnoy a observat că, dintr-odată, piaţa sa se schimbase.

„Era ca şi cum cineva ar fi coborât un stor, încheind o eră”, spunea el. „Clienţii noştri şi-au schimbat atitudinea, au devenit mult mai pretenţioşi; tipi care înainte ne dădeau cât ai clipi comenzi de lucru, nu mai procedau acum la fel; tipi care negociau numai cu noi, brusc au început să ceară licitaţii cu toţi şi cu oricine. Personalul de la distribuţie venea acum la mine şi-mi spunea: Nu mai primim comenzi, concurenţa e mult mai strânsă, iar dacă primim comenzi, nu mai scoatem profit din ele\ Am început să simt cum compania noastră intra într-o zonă de risc, dar nu înţelegeam ce se întâmpla în realitate. Cum aţi spune dumneavoastră, Zidul Berlinului se prăbuşise peste noi şi noi nu ştiam”.

În faţa acestei situaţii, Portnoy şi partenerii săi au hotărât să se cârpăcească într-un fel. Ei au pus deoparte un fond de rezervă, 100.000 USD – cu care le dădeau celor de la distribuţie posibilitatea să încheie înţelegeri la jumătate din marjă lor normală de profit De pildă, dacă un distribuitor încheia o afacere pentru o sumă mai mică decât marja tradiţională de profit a companiei, putea lua diferenţa din această rezervă de 100.000 USD.

„Ceea ce am încercat eu să fac, explica Portnoy, era să văd într-adevăr cât de rapizi şi cât de eficienţi puteam deveni şi să înţeleg ce mama naibii se petrecea pe piaţă. Preluând asemenea contracte, aveam să văd dacă putem

cumpăra materie primă, dacă putem s-o prelucrăm eficient s-o oferim în continuare clienţilor noştri – totul la preţuri scăzute – şi totuşi să realizăm un profit. Ei bine, s-a petrecut un lucru ciudat. Producătorii mei cheie au fost capabili să câştige tot atâţia dolari cât câştigau înainte fără să se afunde în rezerva de 100.000 USD. Pentru ei era o chestie de mândrie. Nimeni n-a vrut să fie el cel care se afundase în fondul de rezervă. Trebuia să lucreze mult mai dur ca să rămână acolo unde erau, dar mulţi au fost în stare s-o facă, cel puţin o bucată de timp. Dar, trebuie s-o spun, oamenii mei se simţeau destul de frustraţi din cauza modului în care erau trataţi de către clienţi. Ajunşi la sfârşitul anilor ’80, ne credeam zmei şi, brusc, bum, oamenii ne tratau ca şi când am fi fost un magazin oarecare. Am continuat să adăugăm valoare, dar clienţii noştri nici măcar n-o recunoşteau. Spuneau: Da, serviciile voastre sunt bune, dar ce-i cu asta? Ei pierdeau bani şi tot ce puteau face era

IMUNITATE DEFICITARĂ MICROCIP

II5

să se ducă la cel care venea cu oferta cea mai ieftină. În toată industria construcţiilor se vindea sub preţ, aşa că nimeni nu mai trăia „din stă nină”. Pe la mijlocul anilor ’90, oamenii noştri de la distribuţie veneau tot mai des la mine să-mi spună că intenţionează să abandoneze unele vechi relaţii de afaceri. Toţi se plângeau că nu mai puteau să pregătească oferte bune, aşa cum reuşeau înainte, în parte deoarece, pentru a aduna aceeaşi sumă de bani, trebuia să prezinte aşa de multe oferte din care să se aleagă doar una, încât nu le mai rămânea destul timp pentru a analiza fiecare componentă a licitaţiei şi a înţelege exact unde se aflau dolarii şi oportunităţile. Nu uitaţi, secretul licitaţiilor îl constituie informaţia şi cunoştinţele. Cu cât înţelegeţi mai bine o comandă şi diferitele ei componente, cu atât mai mult puteţi face o ofertă bună şi stabili un preţ scăzut

care să vă permită totuşi să scoateţi profitul nece sar pentru a supravieţui”.

Prin 1994, Valley lighting nu pierdea mulţi bani, dar făcea cu mult mai puţini. Începea să se manifeste SIDM. Era clar că democratizarea finanţelor, tehnologiei şi informaţiei schimbase fundamental mediul de afaceri al lui Portnoy şi transformase în mărfuri de masă o mulţime de lucruri care înainte nu erau considerate astfel.

„Atunci am început să-mi studiez mai atent afacerea şi am înţeles că eram deficitari la capitolul informaţiei”, spune Portnoy... Nu deţineam suficiente informaţii şi cunoştinţe pentru a supravieţui pe piaţă. Noi le-am promis întotdeauna clienţilor noştri că, dacă ne vor încredinţa soluţionarea problemelor lor legate de iluminat, vom adăuga proiectelor lor mai multă valoare decât percepeam pentru serviciile pe care le prestam. Dacă cineva avea dificultăţi financiare, puteam găsi o modalitate de a-i oferi 90% din comanda solicitată contra doar 70% din cost, spre deosebire de concurenţii noştri care ofereau 70% din comandă contra 70% din cost Am înţeles că trebuia să regândim acel tip de valoare adăugată în acest mediu nou”.

Portnoy a procedat radical. A angajat un consultant software şi a cheltuit 20.000 USD ca să vadă dacă pe piaţă existau programe software care să-i poată face compania mai inteligentă şi mai rapidă, încât să poată continua să furnizeze servicii de valoare adăugată pe această piaţă nouă şi să evite transformarea ei într-o marfa de masă.

„După vreun an de cercetări încă nu găsisem un pachet de software care să acopere mai mult de 50% din nevoile noastre. Am decis, deci, să ne facem propriul nostru pachet de software, explică Portnoy. În ceea ce mă priveşte, eu nu pot elabora un software. Dar doi dintre tehnicienii mei de bază sunt împătimiţi autodidacţi ai computerelor, înnebuniţi n6

după acest tip de software, hobby-ul lor. Am angajat un programator profesionist, care lucra împreună cu oamenii mei şi împreună au proiec tat un sistem care putea fi aplicat exact în direcţia în care intenţionam să orientăm afacerea noastră. Nu ştiu cum au făcut-o. Misiunea mea a fost doar să aprob dolarii din buget. Dar pentru mine a fost un efort mare. În final, costurile s-au ridicat la 350.000 USD. Dar ne-am salvat compania. A fost pus la punct un program care permitea fiecăruia din lucrătorii de la distribuţie şi calculate să înţeleagă mai bine fiecare componentă a unei comenzi şi apoi să completeze spaţiile goale identificate ca varia bilele critice, pentru a elabora mult mai rapid şi mai eficient ofertele şi devizele estimative. Şi mai important este faptul că întregul sistem funcţionează permanent, astfel că devizele iniţiale de costuri sunt transformate automat în comenzi, iar comenzile sunt transformate automat în informaţii despre livrări şi note de plată şi cheltuieli de întreţinere. Toate aceste informaţii pot fi expuse pe un ecran, aşa încât oamenii nu trebuie să se oprească şi să parcurgă separat fiecare fază. Odată intrată, informaţia va fi folosită iarăşi şi iarăşi. Când am demarat acţiunea, lucram numai cu computere individuale. Dar acum suntem o reţea bazată pe computere individuale, aşa încât totul este integrat la nivelul companiei. În primele şase luni ale lui 1998 vânzările şi profitul nostru au crescut cu 33% la acelaşi număr de angajaţi. Dacă cifra de afaceri creşte cu o treime, numărul angajaţilor rămânând neschimbat, aceasta înseamnă că ea va creşte şi mai mult, dacă numărul angajaţilor va creşte şi el. În acest context de tipul *câştigătorul ia totul*, trebuie să fii mai mare, mai inteligent, mai rapid decât concurentul tău, altminteri ieşi din joc. Nu ştiu dacă ceea ce am realizat este de durată, dar ştiu că mi-a dat posibilitatea de a supravieţui şi în faza următoare – până când cineva se va dovedi mai eficient”.

L-am întrebat pe Portnoy în ce fel s-a schimbat munca sa în calitate de lider.

„Ca să fiu sincer, acum ştiu mai puţin din ce se petrece pe teren, dar nu mă deranjează. Mi-am delegat oamenii să ia mai multe decizii beneficiind de mai multe informaţii. Cei de la distribuţie nu lucrează pe bază de comision. Ei lucrează în echipă, deci pot fi interactivi şi nu se con curează unii pe alţii. Ei ştiu că dacă firma face bani, şi ei vor face bani. Acest lucru îi stimulează să facă schimb de informaţii. Toţi deţin acum mai multă informaţie şi, de aceea, au mai multă putere. Ei pot decide pe propria lor răspundere ce contracte au şanse mai mari de a fi încheiate, care dintre ele vor aduce cele mai mari profituri brute şi care dintre ele vor fi mai uşor de realizat iar cel mai important lucru este faptul că.

IMUNITATE DEFICITARĂ MICROCIP

117

graţie noului software, ei au acum mai mult timp de gândire. Este un lucru incredibil de important, în loc să stai şi să treci toată ziua cifre în calculator. Acum ei conduc afacerea şi nu afacerea îi conduce pe ei. Este ca şi cum toţi ar fi acum nişte centre individuale de profit – fiecare cu propria lui afacere iar misiunea mea este să-i ţin pe toţi la un loc şi să le asigur sprijinul de care au nevoie şi instrumentele de care au nevoie pentru a face ceea ce fac cât mai bine”.

Răspunderea începe de aici.

AI

n sfârşit, cea mai nouă strategie de supravieţuire după căderea

Zidului Berlinului – cea despre care veţi auzi mai multe în anii viitori

— Poate fi rezumată de reclama din 1999 pentru Computer Sciences

Corporation. Titlul anunţului întreabă: „Câtă vreme

mai poţi aştepta o afacere electronică (e-business)?" Afişul răspunde după cum urmează:

„În fiecare afacere există uriaşe posibilităţi de afaceri electronice care se pierd. Puterea de a te mişca mai rapid. Puterea de a ajunge mai departe. Puterea de a te căţăra pe un loc de vârf în noua economie electronică. Dar dacă aştepţi prea mult, aceste posibilităţi s-au dus".

Prin anii '80, Internetul era o noutate. În anii '90 era o tehnologie utilă. La momentul în care noul mileniu se apropia, el devenise o unealtă indispensabilă în derularea afacerilor. De aceea, în anul 2000, Wall Street punea fiecărei companii aceeaşi întrebare: Care este IQ-ul dumneavoastră? Ce Internet Quotient aveţi? în ce grad aţi înţeles că Internetul nu este o jucărie, că nu este un apendice folositor al operaţiunilor dv., ci un instrument util în negocierea cu clienţii dumneavoastră, cu furnizorii dumneavoastră şi cu alte companii? în plus, graţie Internetului, observa Alan Greenspan, companiile au informaţii prompte referitor la schimbarea gusturilor pe piaţă, situaţia inventaru lui furnizorilor şi poziţionarea fiecărui produs în lanţul producţiei. La rândul lor, toate acestea le pot permite să renunţe la mari cantităţi de inventar, capital superfluu şi pături de lucrători deoarece le înarmează cu date detaliate despre produse corelate cu precizie cu cerinţele şi dorinţele celor mai specifici clienţi. Pe măsură ce tot mai multe companii înţeleg acest lucru, ia naştere o nouă carieră. Am denumit-o doctorat în Internet. Doctorii în Internet sunt companiile de tipul lui Computer Sciences Corporation. Ele sunt acel 911 la care CEO sună atunci când, într-o dimineaţă, se trezeşte şi spune „Ah, Doamne! Internetul este o realitate! Ce se va întâmpla cu afacerea mea şi cum voi supravieţui?"

Ii8

Alan S. Cohen este unul dintre primii doctori în Internet. El este pentru medicina Internetului ceea ce a

fost Hipocrat pentru medicina umană. El conduce echipa de management care realizează doctoratul în Internet pentru companii de telecomunicaţii de tipul Cisco Sistems, o firmă care nu doar construieşte Internet, ci se construieşte pe sine în jurul Internetului. Atunci când o companie formează „911-Get-Me-E-Ready", Alan Cohen este tipul pe care Cisco îl trimite să pună diagnosticul şi să prescrie remediul. El se orientează după teoria potri vit căreia, dacă există o uriaşă piaţă care vinde tehnologie, există o monstruoasă piaţă care instruieşte companiile pentru utilizarea cât mai eficientă a acesteia în relaţia lor cu clienţii, furnizorii şi cu ele însele.

„Primul motiv pentru care CEO de la o companie sună chemând un E-doctor este teama că modelul său fundamental de afacere este ameninţat de comerţul electronic", explică Cohen. Prin urmare, eu sunt doctor în Internet. Un doctor vă sfătuieşte la diferite nivele. Doctorii slabi tratează doar simptomele. Doctorii buni tratează cauzele. Uneori, o companie vine la noi şi spune Nu mă simt prea bine. Aş vrea să vând mai mult prin Internet. Ajutaţi-mă să folosesc Internetul pentru a vinde mai mult. Primul lucru pe care aş vrea să-l spun este: Bun, motivul pentru care nu te simţi prea bine şi motivul pentru care nu vinzi prea mult prin Net nu este acela că nu ai o strategie amănunţită de Internet Uită pentru o clipă comerţul electronic. Întreaga ta forţă de lucru este inefi cientă şi sistemul tău de relaţii cu furnizorii este ineficient Ai nevoie să foloseşti Internetul pentru a li te adresa. Apoi vom putea vorbi de comerţul electronic.

Majoritatea acestor cadre de conducere care vin la noi în căutarea unui răspuns nu văd niciodată Internetul sau tehnologia informatică drept parte a funcţiilor esenţiale ale afacerii lor, adaugă Cohen. Companiile au manifestat tendinţa de a se sparge în două părţi de bază – tipii care creează şi vând materialul şi ceilalţi. Internetul şi

tehnologi de informatice au fost operate în mod tradiţional de departamentul celorlalţi. Era ţinut separat de tipii care creează şi vând. Într-o mulţime de companii, titlul de CIO – Chief Information Officer – însemna, de fapt, Career Is Over (Carieră terminată). Tehnologia informatică era privită doar ca o cheltuială, iar costurile erau ceva ce trebuia păstrat la un nivel cât mai scăzut în cazul Cisco am demarat într-o abordare foarte diferită şi i-am încurajat şi pe alţii să aleagă acelaşi drum. Prin urmare, atunci când directorul acela formează 911, ceea ce încercăm noi să facem este să-i dăm câteva reguli de bază integrate asupra cărora să reflecteze. Le-aş enumera astfel:

IMUNITATE DEFICITARA MICROCIP

119

Regula numărul unu: Pentru a avea succes într-o afacere electronică, trebuie să fii o afacere electronică. Nu poţi, pur şi simplu, să lipeşti

Internetul pe un perete. Trebuie să-l absorbi în tot ce faci. Începe prin a te debarasa de toate hârtiile. Fără hârtii. Scuze. Dacă vrei să vorbeşti cu mine, nu poţi s-o faci pe hârtie, trebuie s-o faci prin e-mail şi prin

Internet în prezent Cisco vinde majoritatea echipamentelor sale prin

Internet. Clienţii îşi plasează comenzile direct pe paginile Web Cisco, ceea ce elimină greşelile care apar în mod inevitabil atunci când cineva preia ceva de pe comanda cuiva de pe hârtie şi o înregistrează în sistem.

Majoritatea comenzilor care ajung la Cisco nu au fost niciodată atinse de mână omenească, ci navighează pe Web site. Toţi cei care obişnuiau să preia comenzile şi să le vâre în sistem pot să se concentreze, în schimb, asupra *customers services* şi cunoaşterii noilor lor cerinţe.

Aşadar, furnizorii lui Cisco pot vedea aceste comenzi, aşa încât îi pot expedia numărul corespunzător de componente de reaprovizionare, eliminând astfel

necesitatea de a ţine o mulţime de inventare. De asemenea Cisco vine cât mai mult în întâmpinarea clienţilor săi cu ajutorul propriilor sale pagini Web. În felul acesta, clienţii îşi pot găsi răspunsurile la întrebări, iar cei mai sofisticaţi ingineri ai Cisco se pot concentra mai mult asupra complexelor probleme de instalare şi a serviciilor. Timpul care nu este folosit cât mai profesional pentru servirea şi delectarea clienţilor este un timp pierdut.

„Cisco are, de asemenea, toate cheltuielile sale salariale şi beneficiile online, aşa încât angajaţii nu au nevoie să consume mai mult de un minut pentru a înregistra cheltuielile şi a accesa beneficiile. Ele sunt rambursate pentru cheltuieli în decursul a două zile fiind remise printr-un sistem intranet al companiei. Tocmai am achiziţionat pentru Cisco o mică companie de pornire. Am trimis o echipă să viziteze compania.

Apoi am trimis tuturor factorilor de execuţie cheie un memorandum via e-mail arătând de ce voiam s-o cumpărăm. Am trimis prin e-mail profilul companiei. Am discutat totul prin e-mail şi am luat decizia finală la o întâlnire faţă-n faţă cu factorii de execuţie. Am recurs la această strategie în parte pentru că începusem să ne dezvoltăm atât de rapid, încât nu puteam angaja personal într-un ritm suficient de rapid. Atunci am deplasat una din funcţiile firmei de la oameni la reţea, acolo unde clienţii şi furnizorii, managerii şi noii angajaţi, personalul vânzător şi inginerii puteau avea cu toţii acces direct la informaţii şi unii cu alţii.

După care am renunţat la hârtie/4

Cisco este atât de conectat în interior – management, producţie, contabilitate şi vânzări, încât nu este nevoie să aştepte sfârşitul

120

trimestrului pentru a încheia socotelile şi a afla unde se află şi a vedea care departamente fac bani şi care

depăşesc bugetul. Compania este atât de conectată în interior, încât îşi poate încheia socotelile într-o oră, oricând doreşte.

Regula numărul doi, spunea Cohen, este următoarea: „Faceţi din CEO-ul dumneavoastră, evanghelistul dumneavoastră în Internet. Faceţi-l sau faceţi-o răspunzător (toare) pentru succesul comerţului dumneavoastră electronic. Oamenii nu ascultă de nimeni altcineva în afară de boss. Dacă bossul nu este realmente obligat să introducă Internetul în afacere, atunci să nu vă plângeţi. Jack Welch de la General Electric a spus fiecăruia din managerii săi că trebuie să aibă o strategie de Internet la un anumit termen. A fost un mandat coborât de la vârf şi determinat de teama faţă de impactul Internetului asupra firmei. Cultura companiei se schimbă cu adevărat de la vârf în jos. „Sunteţi doctor în Internet şi trebuie să identificaţi agentul executiv de schimbare care-şi vede succesul în carieră strâns legat de dezvoltarea electronică, spunea Cohen. Dacă atitudinea bossului este ceva de genul luaţi chestiile astea din farfuria mea ca să-mi pot păstra calitatea mea de membru al unui club de provincie, să ştiţi că tipul nu este omul de care aveţi nevoie. Aveţi nevoie de un om care arde de nerăbdare să creeze un nou curent de câştiguri şi să schimbe întreaga companie.

Regula numărul trei: asiguraţi în orice moment fiecăruia accesul la orice. Aveţi nevoie de libertatea actului de informare pentru datele societăţii, aşa încât angajaţii, furnizorii şi clienţii să se poată servi ei înşişi. Când oamenii se pot servi ei înşişi, o şi fac. Atunci când clientul îşi plasează propria comandă şi poate s-o lanseze în matca sa, toate genurile de eficienţă şi de viteză se înscriu în sistem. Şansele ca o comandă să fie făcută corect sunt mult mai mari atunci când o scrie clientul însuşi. Clientul nostru mediu deschide în orice zi pentru comenzi o sesiune de lucru pe site-ul Web-ului nostru şi poate beneficia direct

şi imediat de toate informaţiile de care are nevoie. Mai mult, avem clienţi care nu numai că ne solicită materiale, ci ne şi comunică materiale online referitor la produsele noastre, aşa că şi noi putem învăţa ceva din toate acestea, la fel ca şi alţi clienţi ai Cisco.

Regula numărul patru este următoarea: antrenaţi-vă şi motivaţi-vă clienţii şi angajaţii să apeleze întotdeauna la Web. Atunci când un client cheamă centrala noastră, operatorul de acolo îi va spune: Ştiţi că puteţi vedea orice căutaţi sau puteţi avea răspunsul la întrebare chiar online, fără a mai aştepta operatorul? Avem propria noastră universitate online pentru a-i antrena pe noii angajaţi şi clienţi şi a ridica nivelul capacităţii

IMUNITATE DEFICITARA MICROCIP

121

angajaţilor deja existenţi. Potenţialii angajaţi pot veni aici pentru a afla informaţii despre Cisco şi a-şi da seama dacă vor să lucreze aici/ Cu cât mai multe zile de clasă sunt convertite în cursuri electronice furnizate prin Internet şi cu cât mai mulţi clienţi se autoservesc prin intermediul site-ului Web al Cisco în loc să sune operatorul telefonic, cu atât mai mulţi oameni poate servi Cisco la un preţ scăzut.

Într-adevăr, spune Cohen, „Noi am schimbat sistemul de premiere din interiorul Cisco, aşa încât pentru ca un manager să poată obţine un bonus, trebuie să demonstreze în fiecare an că a făcut mai multe lucruri cu mai puţini oameni – iar singura cale de a realiza acest lucru este sistemul de pârghii al Internetului. Astăzi, aproximativ 80% din întrebările venite de la clienţii şi furnizorii Cisco îşi găsesc răspunsul on line. Aceasta are ca rezultat faptul că acum facem mai multe afaceri decât oricând cu un colectiv tehnic redus. Mai mult, fiecare vânzător care face afaceri cu Cisco o face prin Internet. Dacă vrei să fii HMO-ul nostru, să ne vinzi farfurii de hârtie sau hârtie igienică

sau computere, trebuie să ai catalogul propriu înscris în sistemul nostru de achiziţionare online, de unde să putem comanda printr-un simplu clic şi să comparăm preţurile printr-un simplu clic. Noi nu ţinem niciun fel de cataloage. Ţineţi minte, gata cu hârtiile. Aruncaţi-le. Nu puteţi comunica cu mine prin hârtii/4

De îndată ce o afacere adoptă o strategie reală de Internet, grupul lui Cohen lansează o serie de teste pentru a vedea cum funcţionează aceasta. El le numeşte „testul de colesterol al afacerii electronice". Ei încearcă să măsoare disponibilitatea generală a companiei de a se conecta. „După un an căutăm schimbările măsurabile", spune Cohen. „De exemplu, cum s-a îmbunătăţit eficienţa per angajat? Obţineţi mai mult de la aceiaşi oameni? Noi apreciem că am salvat 1, 5 miliarde dolari în costuri între 1996 şi 1999 derulându-ne toate afacerile prin Internet. Cum s-a îmbunătăţit satisfacerea clientelei? Clienţii au observat că acum comunică cu dumneavoastră mai mult prin Internet, dacă da, le face plăcere? S-a îmbunătăţit segmentul dumneavoastră de piaţă? Sunteţi în stare să reduceţi costurile de deplasare a bunurilor, deoarece comunicaţi mai des şi mai transparent atât cu clienţii, cât şi cu furnizorii? Internetul a permis clienţilor dumneavoastră să comande mult mai uşor lucruri de la mine şi, ca urmare, clientul nu numai că este mai mulţumit, dar comandă şi mai multe lucruri – lucruri despre care înainte nu ştia că le vindem noi? Am o productivitate mai mare pe cap de vânzător? În sfârşit, oamenii mei sunt mai fericiţi şi noi valorăm mai mult în calitate de firmă – piaţa a recunoscut câştigurile economice ce ill LEXUS ŞI MĂSLINUL

care le-am realizat datorită abilităţii noastre în aplicarea strategiei Internet?"

Cu alte cuvinte, a recunoscut piaţa că firma dumneavoastră a aplicat o strategie de supravieţuire după

căderea Zidului Berlinului?

Este exact ceea ce a încercat guvernul chinez să facă încurajând alegerile rurale, chiar dacă jumătate din ele erau doar fanteziste. El încerca să împingă răspunderea în jos, la nivelul local, pentru că

Beijingul a înţeles că singura cale de a rezolva problemele economice ale locuitorilor satelor era să le permită acestora să-şi aleagă primarii.

Liderii autoritarişti ai Chinei sperau ca aceste alegeri să dea la iveală lideri locali mai buni, care să înţeleagă nevoile şi premisele de la sate, să fie capabili să se impună şi, ideal, să construiască cu forţe proprii o economie locală. Era modul lor de a realiza descentralizarea puterii şi luarea deciziilor – nu în sfera politică, ci în cea economică.

Sunt sigur că nu este suficient să organizezi asemenea alegeri locale pentru a menţine creşterea economică a Chinei la nivelul necesar de creştere. Va fi nevoie de o mult mai mare descentralizare a puterii. Dar sunt sigur că acesta a fost un început necesar, iar ţăranii chinezi pe care i-am întâlnit erau de aceeaşi părere.

Era să uit, nu v-am spus cine a câştigat alegerile pentru funcţia de conducător în satul Gujialingzi. Am aşteptat ore în şir ca ei să numere voturile pe tabla dintr-o clasă. N-o să uit niciodată scena cu toţi aceşti ţărani chinezi, masaţi la intrarea în clasă sau lipiţi de ferestre, aşteptând ca fiecare vot să fie însemnat cu o cretă albă. În ciuda apelului la voturile femeilor, Liu Fu, candidatul, a fost învins de conducătorul în funcţie. După numărătoarea voturilor, câţiva din echipa noastră s-au întreţinut cu Liu. Ne-a spus că era mâhnit că a pierdut, dar i-a fost dat să treacă şi prin lucruri mai rele. Mult mai rele. În timpul Revoluţiei culturale fusese deportat, iar acum, după douăzeci de ani, candida pentru funcţia de primar (în alegeri monitorizate de o echipă din Statele Unite).

Întrebat, dacă în timpul Revoluţiei culturale, îşi pierduse vreodată speranţa, el ne-a răspuns cu un proverb chinezesc: „Nu poţi întuneca soarele cu mâna”.

6

Cămaşa de forţă din aur

„Vom mai purta cu rigurozitate cămaşa de forţă încă un an sau doi. Noul guvern va trebui să fie deosebit de atent”.

UMĂRJUORO, consilier economic al fostului prim-ministru indonezian B.J. Habibie, care a arătat ziarului New York Times ce puţin spaţiu de manevră are guvernul indonezian, pentru că orice act pripit este sancţionat de FMI şi de pieţele globale; 23 octombrie, 1999

AI

n timpul călătoriei pentru monitorizarea alegerilor în satele din

China, am trecut împreună cu interpretul meu prin satul Heng Dao, unde am intrat în vorbă cu un fost ţăran devenit mecanic, care avea în curtea din faţă câteva gâşte şi câţiva porci, dar în magherniţa sa de cărămidă avea o staţie stereo şi un televizor color. Interpretul meu, un student chinez care studiase în America, mi-a atras atenţia asupra unui lucru pe care eu nu l-aş fi remarcat niciodată şi anume lipsa megafoanelor. Pe timpul lui Mao, Partidul Comunist instalase megafoane în

„Brigăzi, cum erau numite atunci satele mai mici, şi le folosea în scopuri propagandistice şi pentru îndoctrinarea muncitorilor. Am întrebat-o pe gazda noastră ce se întâmplase cu ele.

„Le-am dat jos anul trecut”, ne-a spus ţăranul. „Nimeni nu mai voia să le audă. Acum avem stereo şi televizor”. Ce nu ne-a spus ţăranul, era că nu mai trebuia să asculte mesajele de la Beijing şi de la Partidul Comunist, pentru că ştia care erau şi care nu erau învăţăturile preşedintelui Mao. Singurul mesaj care venea

de la ei era mult mai simplu: *„Acum totul depinde de voi. Găsiţi-vă de lucru. Trimiteţi bani*”.

Cu câteva luni înainte fusesem în Thailanda, urmărind economia capitalistă thailandeză în cădere liberă. Aranjasem să-i iau un interviu lui Sirivat Voravetvuthikun, întreprinzător imobiliar care dăduse faliment în timpul crizei economice din Thailanda. El şi soţia sa deveniseră un fel de embleme ale crahului thailandez, pentru că hotărâseră să deschidă un magazin unde se vindeau sandviciuri, încercând astfel să supravieţuiască Acest cuplu, care nu de mult fusese înstărit, a închiriat un spaţiu liber din cartierul comercial din Bangkok, l-a dotat cu cele necesare pregătirii sandviciurilor apelând la mai mulţi foşti angajaţi ai

lor şi a început să vândă sandviciuri proaspete cu şuncă şi brânză pe străzile din Bangkok. Sirivat a ajuns la interviul nostru aducând cu el o cutie galbenă de picnic care atârna de o curea petrecută pe după gât, exact aşa cum vezi vânzătorii de sandviciuri la meciurile de baseball din America. Ce-mi amintesc cel mai viu din conversaţia noastră este lipsa oricărei urme de amărăciune din vocea lui, în schimb, expresia sa fra pantă de resemnare. Mesajul său era că Thailanda intrase rău în bucluc. Oamenii ştiau asta. Acum trebuia să strângă cureaua şi să se ţină de program, în privinţa aceasta nu mai erau multe de zis. Eram întrebat dacă nu era revoltat Nu-i venea să dea foc câtorva clădiri guvernamen tale de furie că-l ruinaseră?

Nu, mi-a explicat Sirivat „Comunismul a dat greş, socialismul a dat greş, aşa că acum n-a mai rămas decât capitalismul. Nu vrem să ne întoarcem înapoi în junglă, vrem să avem un nivel de trai mai bun, aşa că trebuie să lucrăm ca în capitalism, altă alternativă nu avem. Trebuie să devenim noi înşine mai buni şi să urmăm regulile după care se conduce lumea… Supravieţuieşti doar dacă eşti

competitiv. Vom avea, probabil, nevoie de un guvern de unitate naţională, pentru că povara pe care o purtăm e mare”.

Câteva luni mai târziu, am urmărit la Washington o conferinţă ţinută de Anatolii Ciubaev, arhitectul reformelor economice eşuate şi al procesului de privatizare din Rusia. Ciubaev venise la Washington pentru a face un apel insistent la FMI de a acorda un ajutor mai mare Rusiei, dar, în perioada aceea, Duma dominată încă de comunişti se opunea condiţiilor cerute de FMI. Duma îl ataca permanent pe Ciubaev, numindu-l trădător şi agent al străinătăţii pentru că susţinea condiţiile impuse de FMI Rusiei, de a înfăptui radical reforma economiei prin introducerea unei reale economii de piaţă libere. L-am întrebat pe Ciubaev care era răspunsul lui la criticile ce i se aduceau şi mi-a spus: „O.K. le-am spus, Ciubaev este un spion în slujba CIA şi FMI. Dar care e alternativa voastră? Aveţi alte idei utilizabile?” Ciubaev spunea că n-a primit niciodată un răspuns coerent, pentru că, de fapt, comuniştii nu au alternativă.

După alte câteva luni am fost în Brazilia, unde i-am luat un interviu lui Fabio Feldmann, fostul ministru al mediului la São Paulo şi deputat în Parlamentul Braziliei, care tocmai se afla în plină campanie electorală pentru a fi reales. Biroul lui semăna cu un stup mişunând de agenţi elec torali, căptuşit cu postere şi o mulţime de alte materiale de campanie. Feldmann este liberal. Dam întrebat care e natura dezbaterii politice în Brazilia de astăzi. Mi-a răspuns: „Stânga (ideologică) nu mai e port drapel. Provocarea guvernului federal o constituie doar locuri de

muncă şi angajare. Trebuie să produci *şi* să împarţi veniturile. Dar care e programul stângii? Ei n-au propuneri

de producere a veniturilor, ci doar pentru împărţirea lor”.

Ce ne spun aceste povestioare? La sfârşitul anilor ’80, cele trei democratizări s-au contopit şi au spulberat toate zidurile, dar au spulbe rat şi toate marile alternative ideologice la capitalismul pieţei libere. Putem vorbi de alternative la piaţa liberă şi la integrarea globală, putem cere alternative, putem insista pentru o „a treia cale”, dar deocamdată nu se întrevede nimic altceva. Este ceva foarte diferit de prima eră a globalizării. De-a lungul secolului al 19-lea şi la începutul secolului al 20-lea, când Revoluţia industrială şi capitalismul financiar global bântuiau prin Europa şi America, mulţi au fost şocaţi de brutalitatea teoriei darwiniste şi de „întunecatele fabrici satanice”. Acestea au distrus vechile sisteme de valori şi ierarhii, au provocat uriaşe discrepanţe în venituri, i-au supus pe oameni presiunilor, dar au şi produs standarde de viaţă în creştere vertiginoasă pentru cei care au fost în stare să facă faţă. Această experienţă a declanşat mari controverse şi teoretizări revoluţionare, deoarece oamenii încercau să găsească unele căi pentru a-i proteja pe muncitori de cele mai sălbatice aspecte ale capitalismului liberei pieţe din zilele acelea. În Manifestul Comunist. Karl Marx şi Friedrich Engels au descris această eră: „Permanenta transformare a producţiei, neîntrerup la deteriorare a tuturor condiţiilor sociale, veşnica nesiguranţă şi agitaţia au marcat epoca burgheză de la primele ei începuturi. Toate relaţiile anchilozate, ruginite, cu suita lor de prejudecăţi şi opinii vechi şi venera bile au fost măturate, toate cele noi s-au învechit înainte de a se putea osifica. Tot ce este solid era evaporat, tot ce este sfânt a fost profanat, iar oamenii sunt siliţi să-şi privească condiţiile reale de viaţă, relaţiile lor cu semenii într-un mod lucid”.

În cele din urmă, au reuşit să meargă mai departe cei care au arătat că puteau ţine în frâu oscilaţiile

destabilizatoare, brutalizante ale pieţii libere şi crea o lume care să nu fie niciodată dependentă de capitalismul burghez dezlănţuit. După părerea lor, era necesar ca economia să fie planificată şi finanţată centralizat şi repartizarea venitului către cei care munceau să se facă în funcţie de nevoile lor, de la ei aşteptându-se o contribuţie conformă calificării lor. Numele acestor gânditori revoluţionari erau, printre alţii, Engels, Marx, Lenin şi Mussolini. Alternativele planificate centralizat, nedemocratice, oferite de ei – comunismul, socia lismul şi fascismul – au contribuit la încheierea primei ere a globalizării, căci ele fuseseră testate pe scena lumii din 1917 până în 1989.

n6

Despre alternativele acelea se poate spune un singur lucru: *ele n-au funcţionat Această apreciere vine tocmai de la oameni care au trăit în aceste sisteme alternative. După colapsul comunismului în Europa, în Uniunea Sovietică şi în China – şi după prăbuşirea tuturor zidurilor care apărau aceste sisteme cei şocaţi de brutalitatea darwinistă a capitalismului pieţei libere nu mai au la îndemână nicio alternativă ideologică. Atunci când se pune problema celui mai eficient sistem de astăzi care poate genera standarde de viaţă ridicate, dezbaterea istorică se încheie. Răspunsul este capitalismul pieţei libere. Alte sisteme pot fi capabile să repartizeze mai eficient şi mai echitabil venitul, dar niciunul nu-l poate produce atât de eficient ca sistemul capitalist. De acest lucru sunt conştienţi din ce în ce mai mulţi oameni. Din punct de vedere ideologic, nu mai există ciocolată cu mentă, nu mai există spumă de fragi şi nu mai există dulceaţă de lămâie. Astăzi mai există doar vanilia de piaţă liberă şi Coreea de Nord. Există diferite tipuri de vanilie de piaţă liberă şi-ţi poţi ajusta societatea la oricare din ele, dacă te mişti mai repede sau mai încet. Dar, până la urmă, dacă vrei să ai un standard de viaţă mai ridicat*

într-o lume fără ziduri despărţitoare, sân *gura alternativă ideologică rămasă este piaţa liberă. O singură cale. Viteze diferite. Dar o singură cale.*

Dacă ţara dumneavoastră recunoaşte acest lucru, dacă recunoaşte legile pieţei libere în actuala economie globală şi dacă se hotărăşte să le respecte, atunci îmbracă ceea ce eu numesc „Cămaşa de forţă din aur". Cămaşa de forţă din aur este haina politico-economică definitorie a acestei ere a globalizării. Războiul Rece a adus costumul Mao, jacheta

Nehru sau blana rusească. Globalizarea nu are decât cămaşa de forţă din aur. Dacă ţării dumneavoastră încă nu i s-a potrivit vreuna, în curând se va găsi una.

Cămaşa de forţă din aur a început să fie croită şi popularizată din 1979, mai întâi de către primul ministru britanic Margaret Thatcher – care, în calitate de adevărata croitoreasă a cămăşii de forţă din aur, coboară în istorie ca una din marile revoluţionare din a doua *jumătate a secolului al 20-lea. Curând, prin anii '80, veşmântul thatehterian a fost preluat de Ronald Reagan în Statele Unite, care a conferit conceptului şi regulilor sale o masă critică reală.* Odată cu *sfârşitul Războiului Rece şi cu triumful celor trei democratizări, care au măturat toate modele alter native şi toate zidurile care le protejau, ea a devenit o modă globală.*

Curentul Thatcher-Reagan s-a impus pentru că majoritatea populaţiei din aceste două mari economii occidentale au înţeles că vechile

politici economice direcţionate de stat pur şi simplu nu asigurau un nivel de creştere suficient de mare. Thatcher şi Reagan au făcut front comun pentru a smulge din mâinile statului, ale partizanilor „Marii Societăţi" şi ale tradiţionalei economii keynesiene mari blocuri de putere

economică decizională şi a le transfera pe piaţa liberă.

O ţară care doreşte să poarte cu succes cămaşa de forţă din aur trebuie să adopte sau să caute să transplanteze următoarele reguli de aur: să facă din sectorul privat motorul principal al creşterii ei economice, menţinând o rată scăzută a inflaţiei şi stabilitatea preţurilor, reducând volumul birocraţiei de stat, asigurând un buget pe cât posibil echilibrat, dacă nu chiar şi un surplus, eliminând şi scăzând taxele la bunurile impotate, înlăturând restricţiile la investiţiile externe, descotorosindu-se de contingentele de import şi de monopolurile naţionale, sporind ponderea exporturilor, privatizând industriile proprietate de stat şi serviciile pub lice, liberalizând pieţele de capital, asigurând convertibilitatea monedei naţionale, deschizând accesul la industrii, ca şi pieţele sale de acţiuni şi obligaţiuni pentru proprietatea străină şi pentru investiţiile străine, libera lizând economia pentru o cât mai eficientă stimulare a competiţiei interne, combătând pe cât posibil corupţia la vârf, mita şi subsidiile, deschizând sistemul bancar şi de telecomunicaţii pentru întreprinzătorii şi concurenţii privaţi şi permiţând cetăţenilor săi să aleagă dintr-o paletă largă deopţiuni concurenţiale de pensii şi fonduri mutuale şi de pensii străine. În momentul în care aţi asamblat toate aceste piese, aveţi cămaşa de forţă din aur.

Din păcate, această cămaşă de forţă nu există decât într-o singură mărime. Aşa că pe unii îi strânge, şi îi ţine sub presiune întreaga societate pentru a-şi eficientiza instituţiile economice şi a creşte performanţele. Pe cei care n-o poartă, îi lasă în urmă, părăsindu-i mai repede ca oricând, iar pe cei care o poartă corect, îi ajută să recupereze handicapul mai rapid ca oricând. Nu este întotdeauna drăguţă sau agreabilă sau confortabilă. Dar ea există în acest sezon istoric şi este singurul model din raft.

Când ţara dumneavoastră îmbracă această cămaşă

de forţă din aur, de obicei se petrec două lucruri: economia dumneavoastră creşte şi politicul se reduce. Pe frontul economic, cămaşa de forţă din aur stimulează în mod normal creşterea şi face să crească veniturile medii – şi aceasta prin intermediul comerţului, investiţiilor externe, privatizării şi folosirii mai eficiente a resurselor sub presiunea competiţiei globale. Dar pe frontul politic, cămaşa de forţă din aur reduce la parametri rela tiv înguşti cadrul opţiunilor economice şi politice ale celor de la cârmă. Din această cauză, în zilele noastre este din ce în ce mai dificil să găseşti n8

diferenţe reale între partidele de la guvernare şi cele din opoziţie din ţările care au îmbrăcat cămaşa de forţă din aur. O dată îmbrăcată această cămaşă, opţiunile politice ale ţării dumneavoastră se reduc la Coca-Cola sau Pepsi-Cola. Aceasta înseamnă vagi diferenţe de gust, vagi diferenţe de orientare, vagi modificări de design în tradiţiile locale, câteva abateri ici şi colo, dar niciodată mari devieri de la esenţa regulilor de aur. Guvernele – fie ele conduse de democraţi sau republicani, conservatori sau laburişti, gaullişti sau socialişti, creştin-democraţi sau social-democraţi – care se abat prea mult de la principalele reguli îşi vor vedea investitorii luându-şi tălpăşiţa, rata dobânzilor crescând şi cursul bancar scăzând. Singurul mod de a dobândi un mai mare spaţiu de manevră în interiorul cămăşii de forţă din aur este s-o măreşti şi singurul mod în care poţi să o măreşti este s-o porţi cât mai strâns. Aceasta este una din virtuţile ei: cu cât o porţi mai strâns, cu atât mai mult aur va produce ea şi cu atât va fi mai bine căptuşită.

Nu e nicio mirare că atât de multe dintre dezbaterile politice care se desfăşoară în zilele noastre în ţările dezvoltate se reduc la relevarea schimbărilor minore de ajustare a cămăşii de forţă din aur şi nu la rele varea unor modificări radicale. În alegerile prezidenţiale din America

din 1996 ce diferenţă a fost, de fapt, între Bill Clinton şi Bob Dole? Din punct de vedere economic, una foarte mică. Bill Clinton a spus în esenţă: „E adevărat suntem într-o cămaşă de forţă din aur, dar eu ştiu un mijloc de a o căptuşi mai bine pe la coate şi de a o mai lărgi puţin la mijloc”. Rivalul său republican Bob Dole a spus în replică: „Nu, nu, n-aveţi cum s-o mai lărgiţi la mijloc. Lăsaţi-o aşa strânsă şi mai punem noi ceva căptuşeală la coate”. Ei discutau despre butonierele cămăşii pe care niciunul din ei nu intenţiona s-o modifice prea mult şi, probabil, nu erau singurii. Iar în campania electorală din 1997 din Anglia, Tony Blair a promis că, dacă va câştiga, „O s-o purtăm strâns, aşa cum o poartă tory-ii, dar o să mai adăugăm ceva căptuşeală la umeri şi la piept”, în timp ce oponentul său, conservatorul John Major, părea să riposteze: „Să nu îndrăzniţi să vă atingeţi de un fir de aţă din cămaşă. Margaret Thatcher a desenat-o strâmtă şi, pentru Dumnezeu, aşa trebuie să şi rămână”. Nicio mirare că Paddy Ashdown, liderul Partidului Liberal Britanic, după ce i-a urmărit pe Tony Blair şi pe John Major în timpul alegerilor din Anglia din 1997, le-a analizat platformele respective, declarând apoi că între cei doi nu există nici cea mai mică diferenţă. Ashdown a afirmat că Blair şi Major sunt angajaţi într-un spectacol de „înot sincronizat”.

După căderea zidurilor Războiului Rece şi după triumful cămăşii de forţă din aur, în timpul călătoriilor mele prin lume, am asistat la o

mulţime de spectacole de înot sincronizat. Înainte de alegerile din 1998 din Germania, în care social-democratul Gerhard Schroeder l-a învins pe creştin-democratul Helmut Kohl, Associated Press l-a citat pe Karl-Josef Meiers de la Societatea Germană de Politică Externă care spunea despre cei doi candidaţi: „Puteţi uita liniştiţi de

etichetele de dreapta şi de stânga. Amândoi stau în aceeaşi barcă". Lee Hong Koo a aflat din proprie experienţă ce înseamnă viaţa în cămaşa de forţă din aur la mijlocul anilor '90, când a îndeplinit funcţia de prim-ministru al Coreei de Sud. „Înainte obişnuiam să spunem *Istoria ne obligă*", îmi spunea într-o zi Lee. „Acum spunem că forţele pieţei ne obligă şi că n-avem de ales, trebuie să trăim în cadrul lor. A fost nevoie de ceva timp ca să înţelegem ce se întâmpla. Nu realizam că victoria asupra Războiului Rece era o victorie a forţelor pieţei asupra politicului. Marile decizii de astăzi sunt legate de faptul dacă ai o democraţie sau nu şi dacă ai o economie deschisă sau nu. Acestea sunt marile opţiuni. O dată ce aţi făcut aceste mari opţiuni, politicul devine doar inginerie politică pentru implementarea deciziilor în spaţiul îngust permis de acest sistem". Lee îşi datorează cariera apartenenţei la Marele Partid Naţional care a guvernat multă vreme Coreea. Dar după criza economică din Coreea din anii 1997 – 98, când ţara a considerat că trebuie să strângă mai tare cămaşa de forţă din aur dacă vrea să mai prospere şi să atragă investiţii străine, publicul coreean s-a descotorosit de politicienii săi veterani, de modă veche şi l-a ales preşedinte pe activistul liberal pentru drepturile omului, Kim Dae Jung de Congresul Naţional pentru Politica Nouă, aflat în opoziţie. Kim i-a cerut lui Lee să fie ambasadorul său la Washington. Lee mi-a spus: „Înainte ar fi fost de neconceput ca cineva ca mine, care a candidat la preşedinţie din partea partidului meu şi a îndeplinit funcţia de prim-ministru şi a fost liderul partidului de opoziţie, să plece la Washington ca ambasador din partea altui partid, din partea partidului preşedintelui Kim. Dar acum, pe fondul crizei economice din care trebuie să iasă Coreea, diferenţele dintre mine şi Mr. Kim sunt nesemnificative. Nu avem prea multe opţiuni". Cum se spune în coreeană „aceeaşi barcă" sau „înot sincronizat"?

Manmohan Singh a fost ministrul de Finanţe al Indiei atunci când India a decis, în 1991, să abandoneze decenii de politică economică planificată, quasi-socialistă şi să îmbrace cămaşa de forţă din aur. În vara anului 1998 mă aflam în biroul său de la Parlamentul indian, în timp ce el îmi mărturisea că, de când s-a angajat pe această cale, India simte că a pierdut controlul: „Am înţeles că am dobândit avantaje de când avem acces la pieţele internaţionale de capital dar capacitatea guvernului de a

promova şi controla o anumită politică s-a redus pe măsură ce lumea ni s-a deschis tot mai mult. Atunci când operezi într-o economie globalizată, perceperea celorlalţi participanţi contează mult mai mult, indiferent dacă e corectă sau nu. Apoi trebuie să preiei această percepţie şi s-o consideri o coordonată importantă în procesul decizio nal… Trăim într-o lume în care destinele noastre sunt înlănţuite, dar preocupările şi aspiraţiile (specifice Indiei) nu sunt luate în consideraţie. Acest lucru induce o stare de mare anxietate. Dacă operezi în politica taxelor de schimb sau în cea financiară, politica pe care o urmezi ajunge să fie o anexă la ceea ce hotărăşte Alan Greenspan. Ţi se reduce gradul de libertate până şi în politica fiscală. Într-o lume în care capitalul este mobil la scară internaţională, nu poţi adopta rate de impozitare care sunt departe de ratele predominante în alte ţări, şi nici atunci când munca este mobilă nu te poţi plasa în afara salariilor celorlalţi. S-a redus volumul de manevrabilitate… Am un prieten într-o ţară vecină, care este şi el ministru de Finanţe. În ziua în care i s-a încredin tat această funcţie, l-am sunat ca să-l felicit. Mi-a spus: „Nu mă felicita. Nu sunt decât pe jumătate ministru. Cealaltă jumătate e la Washington”.

Nu toate ţările îmbracă complet această cămaşă de forţă din aur – unele o fac doar pe jumătate sau doar pentru puţin timp (India, Egipt). Unele o îmbracă şi o

dezbracă (Malaysia, Rusia). Unele încearcă s-o ajusteze la cultura lor specifică şi o poartă cu câţiva nasturi descheiaţi (Germania, Japonia şi Franţa). Unele cred că pot să reziste la strânsoarea ei pentru că au unele rezerve naturale, de pildă, de petrol (Iran, Arabia Saudită). Iar altele sunt atât de sărace şi atât de izolate, cu guverne capabile să forţeze poporul să fie sărac, încât pot să-şi permită să-şi îmbrace poporul nu cu o cămaşă de forţă din aur, ci într-o simplă cămaşă de forţă (Coreea de Nord, Cuba, Sudan, Afghanistan). Dar, cu timpul, ţărilor le va fi din ce în ce mai greu să evite această cămaşă de forţă din aur.

Ori de câte ori ajung la acest punct în prelegerile mele, în special în ţările din afara Americii, primesc în schimb diverse versiuni ale reacţiei următoare: „Nu ne spuneţi nouă să îmbrăcăm o cămaşă de forţă şi să ne înhămăm pe piaţa globală. Noi avem propria noastră cultură, propriile noastre valori şi vrem să mergem pe calea noastră în ritmul nostru. Teza dumneavoastră este prea deterministă. De ce nu putem să mergem împreună şi să convenim asupra unui model diferit, mai puţin restrictiv?”

Răspunsul meu este următorul: „Eu nu spun că dumneavoastră *trebu le* să îmbrăcaţi această cămaşă de forţă. Iar dacă cultura şi tradiţiile

dumneavoastră sociale contravin valorilor impuse de această cămaşă, am toată înţelegerea. Ceea ce spun eu se referă la următoarele: sistemul global de piaţă de astăzi, Lumea rapidă şi cămaşa de forţă din aur au fost produse de mari forţe istorice care au remodelat fundamental modul în care comunicăm, în care investim şi în care privim lumea. Dacă vreţi să rezistaţi acestor schimbări, este treaba dumneavoastră. Şi ar trebui să fie treaba dumneavoastră. Dar dacă vă închipuiţi că puteţi face faţă acestor schimbări fără să plătiţi un preţ din ce în ce mai

ridicat, sau fără să construiţi un zid din ce în ce mai înalt şi fără să rămâneţi în urmă din ce în ce mai rapid, atunci vă amăgiţi singuri”.

Iată de ce: Democratizarea finanţelor, a tehnologiei şi a informaţiei nu numai că a spulberat toate zidurile care protejau sistemele alternafive – de la Cărticia Roşie a lui Mao la Manifestul Comunist şi la statul social din Europa occidentală şi la capitalismul corupt din Asia de Sud-Est Aceste trei democratizări au dat, de asemenea, naştere unei noi surse de putere în lume – pe care eu o numesc *Turma electronică*.

Turma electronică este formată din toţi acei agenţi fără chip care tranzacţionează acţiuni, obligaţiuni şi devize stând în spatele ecranului computerului pretutindeni în lume, mutând, cu un clic pe mouse, banii de la fonduri mutuale la fonduri de pensii, de acolo mai departe la fon durile pieţelor emergente, sau negociind de la ei de acasă prin Internet şi se mai compune din marile corporaţii multinaţionale care acum îşi împrăştie fabricile peste tot în lume, transformându-le fără întrerupere în producători tot mai eficienţi la costuri tot mai scăzute.

Această turmă a cunoscut o creştere exponenţială graţie democra tizării finanţelor, tehnologiei şi informaţiei – şi a devenit atât de puternică, încât astăzi a început să ia locul guvernelor ca sursă primară de capital atât pentru companii, cât şi pentru ţări. Într-adevăr, deoarece ţările trebuie să aibă un buget echilibrat, dacă vor să li se potrivească acea cămaşă de forţă din aur, economiile lor devin tot mai dependente de *Turma electronică* pentru creşterea de capital. Pentru a se vedea intrată în sistemul globalizat de astăzi, o ţară nu trebuie doar să îmbrace cămaşa de forţă din aur, ci trebuie să fie acceptată în *Turma electronică*. Acesteia îi place cămaşa de forţă din aur, pentru că în ea încap toate regulile liberale, de piaţă liberă pe care turma doreşte să le vadă într-o ţară. Ţările

care îmbracă această cămaşă de forţă din aur şi o păstrează sunt recompensate de turmă cu capital de investiţii. Cele care nu fac acest lucru sunt sancţionate – fie că turma evită aceste ţări, fie că îşi retrage banii din acea ţară.

131

Câinii de pază ai *Turmei electronice* sunt Moody's Investors Service, Duff & Phelps Credit Rating Co. Şi Standard & Poor's. Aceste agenţii de rating cutreieră lumea adulmecând tot timpul în preajma diferitelor ţări. Ele au menirea să latre tare când văd că o ţară se strecoară afară din cămaşa de forţă din aur (deşi uneori Moody's and S & P şi-au pierdut şi ele mirosul sau au fost cuprinse de euforie, ca în Asia de Sud-Est, şi nu latră decât atunci când e prea târziu).

Această interacţiune dintre *Turma electronică*, statele-naţiuni şi cămaşa de forţă din aur se află acum în centrul sistemului globalizării. Am realizat pentru prima oară acest lucru în februarie 1995, în ajunul vizitei de prezentare a preşedintelui Clinton în Canada. Pe atunci lucram în calitate de corespondent la Casa Albă şi, în pregătirea călăto noi preşedintelui, urmăream cu mare atenţie articolele din Financial Times şi din alte ziare, pentru a vedea care erau temele discutate înainte de prima vizită a „Omului din Hope". Am fost intrigat să constat că nu era nicio referire la preşedintele SUA. În schimb, comentau vizita pe care tocmai o făcuse în Canada „Omul de la Moody's". La momentul respectiv, Parlamentul Canadei tocmai dezbătea bugetul ţării. O echipă de la Moody's tocmai sosise la Ottawa şi le trăgea un perdaf ministrului canadian de Finanţe şi deputaţilor. Echipa de la Moody's le-a spus că, dacă nu-şi vor alinia, la normele şi aşteptările internaţionale, deficitul bugetar în raport de produsul intern brut, Moody's va retrograda ratingul lor AAA şi, drept urmare, Canada şi fiecare companie

canadiană vor avea de plătit o rată a dobânzii mai mare pentru împrumuturile externe. Pentru a sublinia acest punct, ministrul de Finanţe al Canadei s-a văzut obligat să facă următoarea declaraţie: „Volumul absolut al datoriei externe a Canadei în raport cu mărimea economiei semnalează că ţara noastră devine excesiv de vulnerabilă la sentimentele schimbătoare ale pieţelor financiare globale. Noi am suferit o pierdere palpabilă de suveranitate economică". Pentru canadienii care poate că n-au realizat situaţia, ministrul de Finanţe, Paul Martin, a spus-o de-a dreptul: „Suntem înglodaţi în datorii până peste cap". Nu, canadienii nu erau câtuşi de puţin interesaţi de omul din Hope. Omul de la Moody's şi *Turma electronică* le captau în întregime atenţia.

De unde a apărut această turmă şi cum a ajuns o forţă atât de formidabilă, încât poate să intimideze şi să îmbogăţească statele-naţiuni întocmai ca o superputere?

7

Turma electronică

An septembrie 1997, primul ministru al Malaysiei, Dr. Mahathir

Mohamad, a folosit o întrunire de la Hong Kong a Băncii Mondiale pentru a denunţa racilele globalizării, după ce acţiunile şi devizele

Malaysiei au fost devastate de investitori globali şi locali. Mahathir i-a criticat vehement pe „imbecilii" care fac comerţ cu devize şi a acuzat

„Marile Puteri" şi pe unii bancheri ca George Soros că au forţat Asia să-şi deschidă pieţele interne pentru speculatorii globali şi le-au manipulat devizele pentru a-i lichida în calitatea lor de competitori. El a comparat actualele pieţe de capital globale cu o „junglă de bestii feroce" şi a lăsat să se înţeleagă că erau dirijate de o cabală evreiască. Ascultând declaraţiile emfatice ale lui Mahathir, încercam să-mi imaginez ce i-ar replica

leaderului malaysian, ministrul de Finanţe al SUA, Robert Rubin, prezent şi el la reuniune, în cazul în care ar fi fost în situaţia de arşi spune părerea. Cred că ar fi fost ceva de genul:

„Ah, scuzaţi-mă, domnule Mahathir, dar pe ce planetă locuiţi? vorbiţi despre participarea la globalizare ca şi când ar fi opţiunea dumneavoastră. Globalizarea nu este o opţiune. Este o realitate. Astăzi nu mai există decât o singură piaţă globală şi singurul mod în care puteţi creşte cu viteza cu care poporul dumneavoastră vrea să crească este să exploataţi pieţele globale de acţiuni şi obligaţiuni, să căutaţi concerne multinaţionale care să investească în ţara dumneavoastră şi să vindeţi în sistemul comercial global produsele fabricilor dumneavoastră. Adevărul fundamental în privinţa globalizării este următorul: *Nimeni nu are cuvântul hotărâtor – nici George Soros, nici Marile Puteri şi nici eu. Nu eu am declanşat globalizarea. Eu nu pot s-o stopez şi nici dumneavoastră nu puteţi s-o faceţi – decât cu un preţ uriaş pentru societatea dumneavoastră şi pentru perspectivele ei de creştere. Dumneavoastră căutaţi pe cineva asupra căruia să vă descărcaţi, pe cineva care să înlăture febra de pe pieţele dumneavoastră, cineva pe care să-l învinovăţiţi. Domnule Mahathir, fiţi atent la ce vă spun*: *la celălalt capăt al firului tele fonic nu mai e nimeni*! *Ştiu că e greu de acceptat acest lucru. Este la fel*

ca atunci când le spui oamenilor că nu există Dumnezeu. Toţi vrem să credem că cineva se preocupă de noi şi poartă răspunderea. Dar piaţa globală de astăzi este o *turmă electronică* de acţiuni, obligaţiuni, vize şi investitori multinaţionali, cu toţii anonimi, conectaţi la ecranele computerelor şi la reţele. Domnule Mahathir, nu încercaţi să mă prostiţi. Ştim amândoi la fel de bine că Banca dumneavoastră Centrală a pierdut 3 miliarde USD,

făcând speculaţii contra lirei sterline la începutul anilor ’90, aşa că nu vă mai prefaceţi că sunteţi un nevinovat mieluşel. *Turma electronică* nu trece nimănui cu vederea impertinenţa. *Nimănui*. Turma nu cunoaşte decât propriile reguli. Nu o interesează situaţia specială a fiecăruia. Dar regulile turmei sunt destul de consistente – sunt regulile cămăşii de forţă din aur. Turma paşte în 180 de ţări, domnule Mahathir, aşa că n-are timp să vadă de dumneavoastră tot timpul. Face evaluări fulger ale modului în care îi sunt respectate regulile şi recompensează cu cea mai mare dărnicie ţările care dovedesc transparenţă. Turmei nu-i plac surprizele. Ani de zile, Malaysia a lăsat impresia că trăieşte conform acestor reguli şi a atras sume masive de investiţii directe şi investiţii de portofoliu, care v-au dat posibilitatea să vă sporiţi venitul per capita de la 350 USD la 5.000 USD şi aceasta doar în decursul câtor va decenii. Dar atunci când aţi început să încălcaţi regulile făcând împrumuturi excesive şi construind nebuneşte, turma v-a pus în vânzare. Aveaţi într-adevăr nevoie să construiţi acele două clădiri pentru birouri, care sunt cele mai înalte din lume? Aţi închiriat măcar jumătate din spaţiul destinat birourilor? N-am auzit de aşa ceva. Turma v-a lăsat din braţe, abandonându-vă în mlaştină. Indicele KLEI, Dow Jones-ul dumneavoastră, a scăzut în 1997 cu 48%, iar moneda dumneavoastră s-a prăbuşit la cel mai de jos nivel din ultimii 26 de ani. Dar atunci când se întâmplă lucrul acesta, nu mai apelezi la mila turmei, n-o mai taxezi drept conspiraţie evreiască, ci te ridici pur şi simplu, scuturi praful de pe haine, îmbraci cămaşa de forţă din aur, lipind-o mai aproape de corp şi intri din nou pe traseul turmei. Ştiu, nu e corect. Într-un anumit fel, turma v-a ademenit pe această cale: v-a fluturat pe la nas grămezi de bani ieftini şi dumneavoastră i-aţi şi luat şi v-aţi apucat să construiţi di guri, capacităţi de producţie şi turnuri pentru birouri. Dar ceea ce este cu adevărat groaznic este faptul

că *turma nu e infailibilă*. Face şi ea greşeli. Reacţionează într-un mod exagerat şi ţinta. Dar dacă temeliile dumneavoastră sunt într-adevăr sigure şi sănătoase, este posibil ca turma să recunoască până la urmă acest lucru şi să revină. Turma nu este niciodată multă vreme oarbă. În cele din urmă, răsplăteşte întotdeauna o bună guvernare şi o bună gestionare a economiei. America a

cunoscut şi ea, pe vremea când era o piaţă în dezvoltare, fluctuaţii similare, cu suişuri şi coborâşuri. Nu vă rămâne altceva de făcut decât să le gestionaţi şi să folosiţi cât mai multe amortizoare. Eu urmăresc zilnic mişcările turmei pe ecranul Bloomberg de lângă masa mea de lucru. Democraţiile votează la fiecare doi sau patru ani politica guvernelor lor. Dar *Turma electronică* votează în fiecare minut din fiecare oră a fiecărei zile. În orice moment doriţi să aflaţi, turma vă va spune exact cum vă stă cămaşa de forţă din aur, dacă vi se potriveşte sau nu. Ştiu că dumneavoastră vă închipuiţi că eu sunt un atotputernic ministru de Finanţe al Statelor Unite. Dar, domnule Mahathir, trăiesc la fel ca dumneavoastră – terorizat de *Turma electronică*. Imbecilii din mass-media mă ţin întruna pe prima pagină, ca şi cum eu aş fi cel care taie şi spânzură, în timp ce, de fapt, eu stau aici şi tremur la gândul că, dacă cumva Congresul nu i-ar acorda Preşedintelui autoritatea necesară pentru extinderea comerţului liber sau ar coborî plafonul bugetului, turma s-ar întoarce împotriva mea şi ar trânti la pământ dolarul şi Dow Jones. Permiteţi-mi să vă spun un mic secret, domnule Mahathir, dar nu-l difuzaţi în altă parte. Eu nici măcar nu mai ţin un telefon pe biroul meu, pentru că ştiu mai bine decât oricine *că nu mai pot suna pe nimeni*. „Vă place sau nu, imaginarul meu ministru de Finanţe spune, de fapt, adevărul. În lumea de astăzi, ţările nu mai pot prospera

fără să intre în *Turma electronică*, şi nu mai pot supravieţui fără să înveţe cum să profite cel mai mult de pe urma turmei, dar fără să se lase copleşite sau şocate de inevitabilele ei lovituri. *Turma electronică*este un fel de cablu de înaltă tensiune la care vă este conectată casa. În vremuri normale poate să vă încălzească, să vă lumineze sau să vă furnizeze o bună parte din energia necesară. Dar dacă nu aveţi un regulator electric bun şi dispozitive de siguranţă bune şi dacă se produce brusc o cădere sau o creştere de tensiune, poate să vă electrocuteze, să vă ardă sau să vă lase mort Astăzi *Turma electronică* este formată din două grupe de bază. Un grup, pe care eu îl numesc „vitele cu coarne scurte", îi include pe cei implicaţi în cumpărări şi vânzări de acţiuni, obligaţiuni şi devize de-a lungul şi de-a latul globului şi care pot – şi adesea aşa şi fac – să-şi deplaseze banii în toate direcţiile doar pe un termen foarte scurt Vitele cu coarne scurte sunt comercianţi de devize, mari fonduri mutuale şi de pensii, fonduri *hedge* companii de asigurări, sectoarele comerciale din bănci şi investitori individuali. Aici intră toată lumea, de la Merrill Lynch la Credit Suisse, la Fuji Bank, la web site Charles Schwab, unde oricine are un computer şi un modern poate negocia online chiar din dormitor.

136

Celălalt grup, pe care eu îl numesc „vitele cu coarne lungi", include concernele multinaţionale – General Electrics, General Motors, IBM, Intels, Siemens – implicate din ce în ce mai mult în investiţii străine directe, construcţii de fabrici în toată lumea sau încheieri de negocieri sau alianţe de producţie internaţionale pe termen lung, cu fabrici peste hotare pentru a le produce sau asambla produsele. I-am numit vitele cu coarne lungi pentru că ei trebuie să-şi asume obligaţii pe termen lung atunci când investesc într-o ţară. Dar chiar şi aceştia se

mişcă acum înăuntru şi în afară, la fel ca o turmă, cu o viteză surprinzătoare.

Deşi Turma electronică s-a născut şi a crescut în era Războiului Rece, membrii ei n-au putut atinge niciodată masa critică într-un sistem cu reguli atât de dure şi închis de ziduri atât de înalte. Majoritatea ţărilor au menţinut controlul asupra circulaţiei capitalului (cel puţin până prin anii ’70), aşa încât capitalul n-a putut trece graniţele în modul în care poate s-o facă în actualul sistem al globalizării. Din această cauză, era mult mai dificil să aduni la un loc o turmă. În economiile relativ închise din sistemul premergător epocii Războiului Rece, politica monetară a statului determina în întregime dobânda pe piaţă, iar politica fiscală a statului era de departe cel mai important instrument de stimulare a creşterii. De asemenea, în timpul Războiului Rece, guvernul Statelor Unite şi cel sovietic puteau să justifice foarte simplu taxele mari cerute prin politica fiscală invocând Războiul Rece: „Avem nevoie de aceşti bani pentru a învinge inamicul, pentru a trimite un om pe Lună şi a construi o nouă infrastructură care să ne permită să ne deplasăm mai rapid armatele/ În acelaşi timp, multe ţări în curs de dezvoltare au putut s-o scoată la capăt mulgând vreo superputere – şi anume Statele Unite, Uniunea Sovietică sau China – sau instituţii de credit internaţionale – pentru a finanţa un dig, a susţine o armată sau a construi o magistrală. Şi cum cetăţenii acestor ţări în curs de dezvoltare nu erau nici pe departe atât de informaţi ca astăzi despre felul cum trăiesc alţii în lume, ei erau dispuşi să tolereze un nivel de trai mai scăzut datorat economiei lor relativ închise.

Dar, odată cu desfiinţarea treptată a controlului asupra circulaţiei capitalului în anii ’70, democratizarea finanţelor, tehnologiei şi informaţiei, sfârşitul sistemului Războiului Rece şi căderea tuturor zidurilor, în toate

colţurile lumii s-a întins brusc o largă câmpie globală, unde turmele de investitori din o mulţime de ţări diferite au putut hoinări în voie. Pe acest câmp larg deschis, extins ulterior în ciberspaţiu, pe care *Turma electronică* a putut într-adevăr să pască, să crească, să se înmulţească şi, în cele din urmă, să se adune la un loc formând o puternică superpiaţă. Spre sfârşitul secolului al 20-lea, factorul dominant al

sistemului financiar global a constat în faptul că sectorul privat – ceea ce eu numesc *Turma electronică* şi superpieţele – a devenit, potrivit ministrului de Finanţe, Larry Summers, „sursa preponderentă de capital de creştere”, luând locul sectorului public. Acest lucru era valabil deopotrivă în cadrul ţărilor şi între ţările dezvoltate şi cele în curs de dezvoltare. Potrivit ministrului de Finanţe al SUA, în anii ’90 aproxima tiv 1, 3 bilioane USD capital privat s-au scurs în economiile cu pieţe emergente, comparativ cu cca. 170 miliarde USD în anii ’80 şi o sumă relativ neînsemnată în anii ’70. Nu există un indicator mai bun pentru modul în care superpieţele au luat locul superputerilor ca surse de capital de creştere.

Superpieţele sunt megapieţele din Tokio, Frankfurt, Sydney, Singapore, Shanghai, Hong Kong, Bombay, São Paulo, Paris, Zürich, Chicago, Londra şi New York. Ele sunt acolo unde membrii cei mai importanţi ai *Turmei electronice* se întrunesc, fac schimb de informaţii, îşi desfăşoară afacerile şi plasează acţiuni şi obligaţiuni, hrana din care trăieşte turma. Potrivit datelor furnizate de Saskia Sassen, expert în globalizare de la Universitatea din Chicago, la sfârşitul lui 1997 douăzeci şi cinci de supermarketuri controlau 83% din hârtiile de valoare deţinute la nivel mondial de depunători instituţionalizaţi şi reprezentau aproximativ jumătate din capitalizarea globală

de piaţă – cam 20, 9 bi lioane USD. (Foreign Affairs, ianuarie 1999).

Această *Turmă electronică* – şi superpieţele unde se strânge aceasta pentru a se hrăni şi a se înmulţi – a devenit un important actor internaţional în sistemul globalizării. Neputând merge la război sau invada o ţară, aşa cum fac statele-naţiuni, ele sunt capabile să modeleze comportamentul statelor-naţiuni în multiple modalităţi. Acesta este motivul pentru care eu am argumentat că, dacă sistemul Războiului Rece a fost un sistem bazat pe un echilibru între state, sistemul globa lizării este bazat pe un echilibru între state şi state şi între state *Turma electronică* şi superpieţe. De la inventarea cablului transatlantic în era globalizării dinaintea primului război mondial, unele tipuri de *Turmă electronică* sau şi pus pe treabă, dar în timpul sistemului Războiului Rece ele n-au fost atât de importante ca astăzi. Nou în ce priveşte Turma din zilele noastre nu este o diferenţă de calitate, cât o diferenţă de nivel. Datorită globalizării, *Turma electronică* de astăzi – vitele cu coarne scurte, ca şi cele cu coarne lungi – îmbină mărimea, viteza şi diversitatea într-un grad fără precedent în istorie. Şoarecele are coadă, dar şi Tyrannosuarus Rex are coadă. Amândoi au „cozi", dar dacă unul din cele două animale dă din coadă, efectul asupra lumii din jur nu este

acelaşi ca atunci când celălalt animal dă din coadă. *Turma electronică* din prima eră a globalizării semăna cu coada şoarecelui. Astăzi, *Turma electronică* seamănă cu coada lui Tyrannosaurus Rex, şi atunci când dă din coadă remodelează în mod fundamental lumea din jur. Acest capitol explică în ce fel această turmă a devenit o asemenea forţă irezistibilă pentru creşterea economică de astăzi şi, în acelaşi timp, o asemenea forţă de intimidare care poate chiar să răstoarne guverne dacă dă din coadă.

Vitele cu coarne scurte

*Primul lucru privitor la vitele cu coarne scurte care te frapează astăzi este incredibila diversitate a produselor financiare cu care se pot delecta acum. Graţie cornului abundenţei cu acţiuni şi obligaţiuni, măr furi de masă şi futures**, *opţiuni şi produse* (*financiare*) *derivate, oferite de diferite ţări şi pieţe din toată lumea, astăzi se poate paria aproape pe orice. Într-adevăr, dacă astăzi mă uit la traista cu nutreţ pusă în faţa Turmei electronice, îmi amintesc de scena din Guys and Dolls, în care Nathan Detroit vrea să parieze cu Sky Masterson că Mindy's vând mai multă plăcintă cu brânză decât ştrudel. Scena se derulează cam în felul următor*:

Nathan Detroit „M-ar interesa să aflu, dacă poţi să spui fără să te jenezi ce vinde Mindy's mai bine, plăcintă cu brânză sau ştrudel?"

Sky spune că, dacă ar fi după el, ar zice că Mindy's vinde mai multă plăcintă cu brânză decât ştrudel. Ceea ce urmează este un schimb de replici aprins despre cât de mult ar vrea Sky să parieze cu Nathan că plăcinta se vinde mai bine decât ştrudelul, iar Nathan, care s-a interesat deja la bucătărie şi ştie că ştrudelul se vinde mai bine, încearcă să-l ademenească pe Sky să pună la bătaie banii aşa cum îi dictează stoma cul. Sky este un tip căruia îi place să parieze. În mod normal, el ar paria pe brânză la fel de repede cum ar paria un comerciant de obligaţiuni de la Salomon Brothers pe creşterea ratei dobânzii. Dar Sky miroase că e vorba de o cursă. Prea arde Nathan să pună un pariu pe o mie de dolari. Aşa că Sky îi va servi în schimb puţină înţelepciune: *„Nathan, stai să-ţi spun o istorie. În ziua în care am plecat de-acasă ca să-mi urmez drumul*

* *futures = operaţiuni la termen standardizate din punct de vedere al duratei, volumului contractului, preţurilor de bază* etc., *astfel încât la încheierea lor este*

nece sar numai acordul părţilor asupra numărului contractelor încheiate, preţului şi alegerii acelor caracteristici standard care se doresc. (*Bert Rurup – Dicţionar germanromân al economiei de piaţă, Ed. Niculescu*)

TURMA ELECTRONICĂ

139

În lume, tăticul meu m-a tras deoparte şi mi-a spus fiule, sunt tare mân nit că nu sunt în stare să te umplu de bani. Neavând verziturile necesare cu care să te aprovizionez, o să-ţi dau în schimb câteva sfaturi de mare preţ. Într-una din zile îţi va ieşi în cale un tip care-ţi va arăta o pereche de cărţi de joc noi-nouţe într-un ambalaj nedesfăcut Apoi tipul îţi va propune să puneţi un pariu că va putea să scoată din pachet un atu şi, dacă vei pierde, îţi va turna cidru în ureche. Fiule, să nu primeşti pariul, căci pe cât de sigur e că acum te afli aici, tot atât de sigur e că vei avea cidru în ureche. Nathan, nu vreau să sugerez că ai numărat plăcintele cu brânză ale lui Mindy's…"

Nathan: „Crezi că aş face aşa ceva?"

Sky: „Totuşi (trecându-şi mâna peste papionul lui Nathan) dacă mai ai de gând să pui un pariu, eu pot să pariez cu tine pe o mie de bătrâne că tu nu poţi să-mi spui ce culoare are cravata ta. Punem pariu?"

Nathan: „Nu pun pariu".

Apoi, privind în jos spre papionul său, Nathan exclamă: „Ceva cu buline! Nimeni în toată lumea asta în afară de Nathan Detroit n-ar fi lăsat să-i scape printre degete o mie de bătrâne din cauza unor buline!"

Ei bine, dacă Nathan şi Sky ar fi astăzi aici, ar cumpăra, probabil, obligaţiuni bazate pe vânzările atât de plăcintă cu brânză, cât şi de ştrudel de la Mindy's. Şi ar exista, probabil, şi unele instrumente finan clare croite pe măsură pe care le-ar cumpăra pentru a-şi pune la adăpost pariurile făcute pe investirea banilor în ştrudel sau în

plăcintă cu brânză sau în buline. Din cauza democratizării finanţelor şi a exploziei mobilierizării, în ziua de astăzi aproape orice lucru poate fi transformat într-o obligaţiune. Ba chiar puteţi să emiteţi obligaţiune asupra dumneavoastră personal şi a propriului dumneavoastră talent unic, cum a făcut cântăreţul David Bowie. În 1997 el a obţinut 55 milioane dolari din obligaţiuni Bowie, garantate de drepturile sale de autor scontate. The New York Times anunţa într-un titlu: „Şi dumneavoastră puteţi obţine un rating AAA".

Prietena mea Lesley Goldwasser, o reputată negociatoare de obli gaţiuni pe Wall Street, este expertă în convertirea în obligaţiuni a filmelor încă neturnate. Ea îşi explică stilul de lucru: „Să presupunem că sunteţi o companie ipotecară din Minneapolis şi aţi plasat 100 de credite ipotecare pe piaţa locală. Aceste 100 de credite ipotecare implică o chel tuială de 100 milioane dolari şi-i aduc companiei venituri de 1 milion dolari pe lună din dobânzi şi amortizări. Compania ipotecară poate să adune la un loc toate aceste ipoteci şi apoi să le plaseze ca obligaţiuni pe care dv. sau eu le putem cumpăra contra 1.000 dolari bucata. Avantajul

pentru compania ipotecară rezultă din faptul că ea îşi recuperează imediat cele 100 milioane dolari fără să trebuiască să mai aştepte ca respectivii să-şi plătească ipotecile într-un interval de treizeci de ani. Avantajul pentru deţinătorii de obligaţiuni este că îşi primesc banii în numerar din dobânzile şi amortizările intrate în fiecare lună, iar rata dobânzii este cu câteva puncte mai mare decât pe piaţa monetară sau conturile de economii. Mai mult, obligaţiunile sunt asigurate prin bunuri imobiliare, deci prin casele debitorilor şi cum, în mod obişnuit, într-un pachet intră câteva sute de credite ipotecare, chiar dacă unele vor lipsi, majoritatea celorlalte vor compensa din

plin creditele. Aşadar, oamenii au ajuns la concluzia că, dacă creditele ipotecare pot fi într-un pachet de obligaţiuni, de ce să nu procedeze la fel cu filmele de la Hollywood – chiar şi cu filmele care încă n-au fost realizate. Să presupunem că sunteţi o casă de filme şi nu dispuneţi de niciun rating de credit. Ce va face banca mea de investiţii va fi să adune într-un pachet zece din ideile dumneavoastră de film. Nu e nevoie nici măcar ca ele să fie deja în stadiul de producţie, este suficient să fie propuse. În acest moment, noi vom face o analiză statistică a probabilităţii ca cele zece filme să se realizeze, bazându-ne pe precedente istorice: unul va fi un mega-hit, unul va fi un hit mare, două vor fi hituri mai slabe, două vor fi eşecuri şi patru îşi vor scoate banii mai mult sau mai puţin. Pe baza acestei analize a probabilităţii noi vom calcula câţi bani veţi culege la sfârşitul unui interval de cinci ani. Să presupunem că filmele vor costa 500 milioane dolari şi încasările vor fi de 600 milioane dolari. Noi avansăm companiei de filme 400 milioane dolari cu o rată a dobânzii egală cu cea a bonurilor de teza un pe termen de trei ani la care se mai adaugă o tantiemă. Compania dumneavoastră de filme va trebui să facă rost singură de celelalte 100 milioane dolari în costuri de producţie. Atunci noi luăm aceste 400 mili oane dolari pe care le-am împrumutat companiei dv. şi le împărţim în obligaţiuni care se vând cu 1.000 dolari dolari bucata, pe care le puteţi cumpăra dumneavoastră sau le cumpăr eu. Dobânzile şi ratele de amor tizare vor fi acoperite după lansarea filmului din vânzarea biletelor. Bingo! Societatea dumneavoastră de filme, care nu are rating de credit şi doar puţin capital propriu, face rost de bani pentru a-şi finanţa filmele, bani pe care niciodată n-ar fi fost în stare să-i primească de la o bancă, iar dumneavoastră, investitorul, cumpăraţi o parte din acestea şi încasaţi dobânzi puţin mai mari decât aţi încasa în mod uzual de la bancă. Acesta este mecanismul.

Atâta timp cât ceea ce faceţi dumneavoastră, produceţi sau oferiţi aduce un flux de capital care poate fi estimat statistic pentru un anumit interval de timp, aceşti bani pot fi transformaţi în obligaţiuni.44

TURMA ELECTRONICA

141

Nu are nicio importanţă dacă este vorba de vânzarea plăcintelor cu brânză la Mindy’s, de ipoteci imobiliare, de împrumuturi cu cărţi de credit, de creanţe dubioase, de împrumuturi pentru finanţarea cumpărărilor de automobile, de credite comerciale, de un remake după Titanic, de datorii ale unor companii braziliene, împrumuturi de stat libaneze, de autofinanţarea lui General Motors sau de filiera veniturilor starului rock David Bowie. Cu cât se înlătură controlul asupra circulaţiei capitalului între ţări, cu atât mai mult fiecare oferă spre vânzare tot ce se poate imagina – acţiuni, obligaţiuni sau produse derivate. Această tendinţă spre *mobilierizarea* tuturor lucrurilor „a schimbat fundamental caracterul pieţelor de credit”, spune Henry Kaufman, un reputat expert de pe Wall Street. Explicaţia este simplă. Înainte, creditele ipotecare ale părinţilor dumneavoastră, împrumuturile pentru achiziţionarea unei maşini, datoriile de pe cărţile de credit, asigurările de viaţă sau chiar împrumuturile făcute de guvernul Braziliei la banca părinţilor dumneavoastră nu erau niciodată negociate pe piaţa deschisă. Ele erau trecute la valoarea lor nominală în registrele băncii sau companiei de asigurări a părinţilor dumneavoastră şi, de obicei, rămâneau în acele instituţii ca active până la termenul lor de scadenţă. Dar, când în anii ’80 situaţia s-a schimbat şi toate aceste lucruri au fost mobilierizate, puse laolaltă în pachete şi apoi vândute ca obligaţiuni mie şi mătuşii Aglaia, ele au putut fi negociate, iar preţurile lor oscilau în fiecare zi pe piaţă, în funcţie de gradul lor de performanţă, de condiţiile economice

generale şi de ratele lor de rambursare comparativ cu alte posibilităţi de plasamente. Rezultatul, spune Kaufman, a fost că această mobilierizare a deschis, practic, „condiţiilor schimbătoare ale pieţii" active în valoare de bilioane de dolari, care înainte n-ar fi fost niciodată negociate sau despre care nimeni n-ar fi visat să le transforme în obligaţiuni. Toate acestea la un loc au adăugat pieţei o diversitate incredibilă – oferind Turmei electronice o masă mult mai bogată decât oricând înainte – şi au adăugat un element de fluctuaţie valorilor care înainte nu fuseseră niciodată negociate.

Cei care pot să vă vorbească cel mai bine despre lucrurile acestea sunt taurii din fruntea Turmei electronice. Ei îşi amintesc cum era să paşti în ţarcurile închise din zilele Războiului Rece. În 1998, Leon Cooperman, fost director de cercetare la Goldman Sachs, acum mana ger de fonduri *hedging* în propria sa firmă, Omega Advisors, îmi spunea: „În întreaga mea carieră desfăşurată la Goldman Sachs, din 1967 până în 1991, n-am deţinut niciodată o acţiune străină sau o obligaţiune pe o piaţă emergentă străină. Acum am sute de milioane de dolari în Rusia.

141

Brazilia, Argentina şi Chile şi sunt tot timpul cu ochii pe cursul dolar-yen. În fiecare noapte, înainte de a merge la culcare, mă interesez care este cursul dolar-yen şi cercetez ce a făcut Nikkei şi cum stă Hang Seng Index. Noi am pariat pe toate aceste pieţe. Paul cel de acolo, (arată spre unul dintre negociatorii care priveşte în jos la un dispozitiv portabil care-i furnizează cotările în timpul real ale celor mai importanţi indici ai acţiunilor şi obligaţiunilor) se ocupă de multă vreme de dolarul cana dian. Avem pariuri pe toate pieţele, cu douăzeci de ani în urmă nu-mi băteam capul cu niciuna din ele. Acum sunt cu ochii pe toate".

Apoi Cooperman a scos un exemplar din Wall Street Journal din ziua respectivă şi a început să-mi înşire diferitele pariuri pe care putea să le facă: „Ia să vedem… Eurodolari, bonuri de tezaur SUA, S & P futures, lire sterline, soia boabe, păcură, obligaţiuni Singapore, obligaţiuni Venezuela, NASDAQ 100, Nikkei, indexul Dow, fonduri mutuale, obligaţiuni emise de o societate care girează un serviciu public, obligaţiuni high yield, obligaţiuni ale societăţilor, obligaţiuni interme clare…” Când, după un minut, m-am ridicat pentru a-mi lua rămas bun, încă nu terminase de citit lista.

Această diversitate de instrumente şi oportunităţi de investiţii a fost o mană cerească deopotrivă pentru ţările dezvoltate, ca şi pentru cele în curs de dezvoltare. Pe unele dintre acestea le-a ajutat să crească cu o viteză de neconceput înainte. După cum observa Economist „Ţările sărace, care duc mare lipsă de investiţii, nu se mai simt schilodite de absenţa capitalului. Cei care fac economii nu mai sunt limitaţi la piaţa lor internă şi pot căuta peste tot în lume oportunităţi de investiţii care să le ofere cele mai ridicate beneficii” (25 octombrie 1997). Astăzi, orice societate de fond mutual din SUA oferă cel puţin o opţiune exotică de investiţii, „pieţe emergente”.

Atunci când ai atât de multe produse diferite cu atât de multe informaţii întotdeauna disponibile cu viteze atât de mari, abilitatea de a câştiga un avantaj în faţa concurenţei şi de a sesiza o oportunitate înainte de a o remarca şi altul se micşorează din ce în ce mai mult Acum investitorii trebuie să recurgă la toate trucurile pentru a găsi acel minuscul beneficiu care ar putea să le mai şterpelească o bucăţică din piaţă.

„Când m-am alăturat firmei Goldman Sachs în 1967”, îşi aminteşte Cooperman, conduceam sectorul de cercetări şi angajam analişti. Pe vremea aceea, un analist tipic se ocupa de şaptezeci şi cinci de companii şi, poate, de şase

branşe diferite. Am stat de vorbă de curând cu unul dintre analiştii pe care-i angajasem pe atunci şi care mi-a spus că este supraaglomerat pentru că acum se ocupă de douăsprezece companii.

TURMA ELECTRONICĂ

143

Pur şi simplu am început să râd. Doar douăsprezece companii? Dar acum, dacă vrea să câştige un avans, trebuie să se preocupe mult mai în profunzime de cele douăsprezece companii şi aceasta îi înghite tot timpul. Acelaşi lucru este valabil pentru datele economice. Înainte, când guvernele publicau cifrele de angajare, toată lumea se uita numai la rata şomajului. Apoi au început să se uite mai jos, la cifrele statelor de salarii – cum arătau aceste state, erau mai mari sau mai mici? –, pentru că şi ele puteau indica ceva pe care se putea paria. Apoi au început să se uite la compoziţia acestor state de salarii. Unde crescuseră, unde se reduseseră şi ce rezulta de aici? Volumul de muncă pe care trebuie să-l depui pentru a avea un avans care să te ajute să faci bani este acum mult mai mare”.

Cunosc un manager de fonduri *hedge* care pierde ore în şir studiind buletinele meteo. Buletinele meteo! După cum îmi explica el, ideea este „să intuieşti tendinţele neconvenţionale şi să stabileşti efectul pe care l-ar putea avea asupra datelor economice. De exemplu, faptul că în 1998 nu am avut iarnă adevărată ne-a făcut să credem că avem o economie mai puternică decât este ea în realitate. De aceea, ar trebui să găsesc o modalitate de a face uz de această informaţie pentru a paria pe evoluţia ratelor dobânzilor. Sau să luăm faptul că am avut violente alunecări de teren pe Coasta de Vest tocmai în săptămâna în care guvernul culegea date economice pentru Oaserie de statistici importante, cum ar fi indexul preţului la consumator. Întrucât aceste date economice au importanţă

doar în zonele periferice, câteva alunecări de teren la momentul potrivit, într-un stat mare cum este California, pot determina apariţia unor diferenţe semnificative în statistici. Aş putea deci spune la te uită, acţiunile de la Home Depot, care vinde tot soiul de produse pentru repararea caselor, va scoate probabil un câştig din aceste alunecări de teren şi tornade/ Sau observ că, în săptămâna în care guvernul asam blează cifrele privind şomajul, se produce o uriaşă furtună de zăpadă. Această informaţie mă conduce la concluzia că datele vor fi deformate. Poate că unii se aşteaptă ca în sectorul neagricol să fie create 250.000 de joburi noi, dar, din cauza vremii, cifrele reale sunt de numai 150.000 de joburi, ceea ce sugerează că economia este mai puţin dinamică şi mai slabă decât cred oamenii, dar în realitate lucrurile nu stau aşa, pentru că aceste anomalii meteorologice se reflectă în cifre. Dar dumneavoastră ştiţi foarte bine că majoritatea oamenilor nu se uită decât la cifre, de unde trag concluzia că economia este în declin şi rata dobânzii poate scădea şi asta va fi bine pentru obligaţiuni. În acest caz, cumpăraţi obligaţiuni aşteptând cifrele privitoare la şomaj, care – bazate doar pe buletinele meteorologice – vor fi mai mari decât se preconiza, dar

I”.

vindeţi-le după aceea rapid, înainte ca din cifrele de pe luna următoare să rezulte că aparentul declin din luna precedentă a fost provocat doar de anomaliile vremii. Este o ocazie de a câştiga câţiva dolari doar făcând uz de buletinele meteorologice. Vă puteţi folosi de vreme în felul acesta pentru a face speculaţii cu petrol, păcură sau ratele dobânzilor, cu curentul electric, gazele naturale, indexul preţului la consumator, cereale, soia boabe, benzină, benzină fără plumb, Brent crude, moto rină, porci, cupru, aur, argint…”

Atât de multe pieţe, atât de multe informaţii, aşa de

puţin profit. Când toate celelalte eşuează, nu sunaţi brokerul, ci sunaţi meteorologul.

Pentru a face bani pe o asemenea piaţă, vitele cu coarne scurte nu au nevoie numai de o felie de câştig: ele mai au nevoie şi de pariuri tot mai mari şi mai mari pe deasupra. Imaginaţi-vă un miliard de dolari îngrămădit în vârful unui ac de gămălie şi v-aţi făcut imaginea corectă.

Acest lucru îl fac, de obicei, managerii de fonduri, care se folosesc de instrumente financiare exotice – swaps*, futures, hârtii de valoare la termen, opţiuni, produse derivate şi hârtii indexate – şi apoi, prin leverage** împrumută şi mai mulţi bani decât au primit de la investitori pentru a-şi extinde pariurile. Aceasta a contribuit la uriaşa creştere a volumului tranzacţiilor încheiate în fiecare zi în toată lumea. Ca manager de fonduri, dacă câştigaţi, câştigaţi mult astăzi, foarte mult, iar dacă pierdeţi astăzi, pierdeţi mult, foarte mult Acesta este un motiv pentru care în anii din urmă am văzut întregi case de brokeraj (Baring bank fiind unul din exemple) puse la pământ de pariurile unui singur broker care s-a folosit de leverage. Aceasta exacerbează forţa cu care

Tyrannosaurus Rex loveşte cu coada. Un prieten al meu de la o bancă americană de investiţii mi-a spus că unul dintre clienţii băncii era un fond *hedge* care avea un capital iniţial de 200 milioane dolari. Datorită miracolului produs de leverage, acest hedge fund a achiziţionat 900 milioane dolari în obligaţiuni ruseşti şi obligaţiuni Sallie Mae (adică obligaţiuni în pachete de împrumuturi studenţeşti din SUA) în valoare

— Swap – schimb de creanţe sau obligaţii în aceeaşi monedă sau în monede diferite, în scopul de a obţine un avantaj de rentabilitate sau de dobândă. Swap-urile se numără printre inovaţiile financiare cele mai încununate de succes ale ultimilor ani. Exemplu: schimbul unei creanţe cu o dobândă fixă pe una cu dobândă variabilă.

(Bert Rurup, Dicţionar germanromân. al econpmei, de piaţă, Ed. Niculescu)

** Leverage = forţa, efectul de pârghie – n.t.

de 5 miliarde dolari. Când Rusia a clacat în august 1998, acest fond *hedge* a pierdut, efectiv, tot capitalul deţinut în Rusia. Şi ce-a făcut? A vândut rapid un lot mare de obligaţiuni Sallie Mae pentru a acoperi pierderile ruseşti, condamnând piaţa obligaţiunilor în împrumuturi studenţeşti la o temporară cădere liberă şi distrugând unele din poziţiile deţinute pe piaţă ale prietenului meu, care nu avea nimic de-a face cu Rusia.

Nu numai traista cu hrană a turmei este foarte diferită, dar şi turma însăşi, şi în mod special vitele cu coarne scurte. Aşa cum observa Kaufman: „Ponderea relativă a tradiţionalelor bănci comerciale, a caselor de economii şi împrumuturi şi a societăţilor de asigurări a scăzut. În schimb, a ieşit în faţă un nou tip de participanţi instituţionalizaţi. Aceste instituţii se detaşează prin accentuarea performanţelor investiţiilor pe termen scurt, prin folosirea masivă a leverage şi prin abilitatea lor de a intra şi a ieşi din pieţe, indiferent dacă e vorba de acţiuni, obligaţiuni, devize sau mărfuri, oriunde cred că beneficiul poate fi mai mare”. Cei mai proeminenţi dintre aceşti noi actori sunt aşa-numitele fonduri *hedge*, care adună la un loc mari pooluri de capitaluri provenite de la indivizi şi instituţii bogate, după care măresc poolul prin împrumuturi la bănci şi fac pretutindeni în lume pariuri cu risc ridicat şi promiţătoare de mari câştiguri pe devize, acţiuni şi obligaţiuni. În ultimii ani însă, după cum menţionează Kaufman, multe bănci mari, firme de brokeraj, bănci de investiţii, societăţi de asigurări, departamentele financiare ale multor concernuri multinaţionale şi chiar camerele de comerţ ale multor mari

bănci centrale au simţit nevoia de a-şi întemeia propriile trading center care operează după principiile fon durilor *hedge*. Nu este deloc neobişnuit ca o mare bancă de investiţii să fie brokerul unui fond *hedge* şi să şi imite în propriile operaţiuni comerciale activitatea acestora.

Este firesc ca, pe măsură ce tot mai multe îngrădituri se prăbuşesc, tot mai mulţi oameni să înceapă să se agite într-o zonă despre care nu ştiu nimic. Imaginaţi-vă cum lucrează: Thai Farmers* Savings & Ioan Bank primeşte un telefon de la biroul din Bangkok al First Global Investment Bank, cu sediul în insulele Cayman. „Hei", spune cineva la telefon, „măi băieţi, ar trebui într-adevăr să aveţi ceva obligaţiuni ruseşti. Ăştia plătesc 20%, şi chiar dacă rubla se devalorizează, tot faceţi o avere". Brusc, Thai Farmer's Savings & Ioan îşi trece în registre 20 milioane dolari în obligaţiuni ruseşti şi atunci când obligaţiunile acelea sar în aer, banca înfiinţată pentru a acorda credite cultivatorilor thailandezi de orez este în pragul ruinii. Lumea întreagă a fost şocată şi uluită văzând cât de multe bănci coreene deţineau obligaţiuni ruseşti în 1998.

atunci când economia Rusiei a intrat în colaps. Atunci când creditele se obţin cu uşurinţă, tendinţa este ca „imbecilii marginali", persoanele care n-ar aduna niciun ban în perioade de recesiune sau în cele care reclamă prudenţă, să fie capabili să obţină capital de la investitori şi de la bănci şi să parieze alături de jucători mult mai serioşi. Aceşti jucători marginali pot, într-adevăr, să intensifice extrem oscilaţiile de pe piaţa globală.

Combinaţia dintre superpieţe şi Internet a făcut ca investiţiile glo bale să fie rapide şi simple nu numai pentru tipii puternici, ci şi pentru mami şi tati, care acum pot negocia chiar din dormitorul lor prin intermediul brokerului online. Competiţia dintre aceşti brokeri online este acum atât de dură, încât ei nu mai pretind realmente

nimic în schimbul executării tranzacţiei. Cum investiţiile globale au devenit atât de accesi bile şi atât de simple, oamenii pot fi tentaţi să creadă că orice piaţă din lume operează exact ca şi cele de pe Wall Street. Larry Summers, ministrul adjunct de Finanţe, obişnuieşte să spună: „Este ca atunci când, construind autostrăzi mai bune, şoferii au tendinţa de a conduce cu viteză mai mare. Şi, de fapt, pe aceste noi autostrăzi, mor în accidente mai mulţi oameni, pentru că greşesc atunci când îşi apreciază viteza cu care pot conduce şi conduc mult mai rapid decât s-ar cuveni".

Acum First Global Investment Bank sună la Thai Farmer's Savings & Ioan şi spune „Ar trebui să aveţi nişte obligaţiuni turceşti. Puteţi da lovitura chiar acum". Bancherul thailandez spune „Obligaţiunile turceşti sunt cu 25%, nu? Nici n-am ştiu că există o piaţă de obligaţiuni turceşti. Bineînţeles, iau de câteva milioane de dolari. Dacă spuneţi aşa. „Dar aici e tot necazul. Când oamenii aud de „piaţa de obligaţiuni turceşti", îşi închipuie „Păi, Wall Street are o piaţă de obligaţiuni, Frankfurt are o piaţă de obligaţiuni, Tokio are o piaţă de obligaţiuni, acum şi Turcia are o piaţă de obligaţiuni. Ce drăguţ!" Dar în timp ce piaţa de obligaţiuni a Turciei poate să speculeze ca orice piaţă, poate să arate ca orice piaţă şi poate să se comporte ca orice piaţă, nu seamănă câtuşi de puţin cu piaţa de pe Wall Street. Veţi face această descoperire atunci când obligaţiunile dumneavoastră turceşti se vor devaloriza şi veţi dori să le vindeţi. Apoi veţi observa că piaţa turcească este atât de mică, încât, dacă unii din marii investitori vrea să-şi vândă obligaţiunile, nu se găsesc cumpărători, nu există lichidităţi pe piaţa în scădere şi, prin urmare, nu există ieşire. După cum ţine să menţioneze Kaufman, globalizarea pieţelor creează iluzia că toate pieţele „sunt eficiente, lichide şi simetrice" şi că există deci o informare perfectă şi transparenţă pe fiecare piaţă.

Nici pe departe. Gândiţi-vă numai: valoarea totală a tuturor acţiunilor Microsoft la sfârşi – TURMA ELECTRONICĂ

tul anilor ’90 era de aproximativ 600 miliarde dolari. Această singură acţiune SUA valorează mai mult decât toate acţiunile de la toate bursele de acţiuni de pe pieţele emergente din întreaga lume luate împreună.

Acum, toată lumea face tranzacţii. În 1980, 4, 6 milioane de familii americane posedau cote părţi la fondurile mutuale. În anul 2000, mai bine de jumătate din populaţia SUA investise la bursele de acţiuni, fie prin acţiuni obişnuite achiziţionate direct, fie prin fonduri mutuale sau fonduri de pensii. Într-o zi, pe la mijlocul lui 1999, am dat un scurt inter viu pentru CNBC. Înainte de a urca în avion, am urmărit emisiunea cu jumătate de ureche. Înaintea mea, în emisiune, a apărut acest guru al acţiunilor care împărţea sfaturi referitoare la diferitele acţiuni pentru cei care telefonau din ţară. La un moment dat, crainicul a anunţat că următorul apel telefonic vine de la „Adam din Michigan”. Părea a fi vorba de un băieţel. Drept care, Ron Instanta de la CNBC l-a întrebat câţi ani are. Adam a spus că are 12 ani! El l-a întrebat pe guru: „Am cumpărat recent CVS (acţiuni în domeniul farmaceutic) şi mă întreb cât ar putea să crească?” (Mi s-a părut un fenomen revelator, dar mai degrabă bulversant). Activele fondurilor mutuale din portofoliul caselor de pensii, cum ar fi IRA, au crescut de la 412 miliarde dolari în 1992 la 1, 6 bilioane în 1997. Din aceste active ale fondurilor mutuale, cca. 10% erau investite în acţiuni globale. Pentru prima dată în istoria Americii, atât multimilionarii, cât şi simpli angajaţi stau în faţa televizorului şi urmăresc CNBC ca să vadă cum merg pe piaţă acţiunile lor. Într-adevăr, un spot publicitar al firmei de discount brokerage Charles Schwab prezintă un cuplu

din clasa de mijloc, Marion şi Rick, stând pe canapea şi vorbind despre vacanţa lor de vară.

Marion: „Mai ştii când am făcut noi călătoria aceea prin ţară şi ne-am oprit într-un loc, unde aveau Business Channel? Am început să ne uităm şi noi şi am văzut că piaţa era în declin şi spuneam că exact acele acţiuni am vrut noi să cumpărăm şi am sunat de pe drum…”

Rick: „L-am sunat pe Schwab pentru că nu aveam modern la cam ping, aşa că nu puteam negocia online. Unde eram atunci?”

Marion: „Utah”.

Rick: „Utah?”

Marion: „Eram în Utah”.

Rick: „Am vorbit cu Schwab de la un telefon public”.

Marion: „Încercând să…”

Rick: „Să cumpărăm acţiunile… Şi eram încântaţi. Ehei, am făcut-o… Şi pe urmă ne-am întors la camping şi am plecat mai departe”.

Marion: „Şi de atunci achiziţiile acelea au mers foarte bine”.

148

Rick şi Marion, bine aţi venit în Turma electronică. Mă bucur că au făcut o treabă bună, dar fapt este că această proliferare a instrumentelor de investiţii a ademenit o mulţime de Rick şi Marion pe pieţe pe care n-au pierdut nimic. Nu pot să dovedesc aceasta, dar sunt destul de sigur că, niciodată până acum în istorie, atât de mulţi oameni n-au investit atât de mulţi bani în atât de multe locuri pe care nici măcar nu le pot găsi pe o hartă. Leon Cooperman subliniază: „În ultimii cinci ani, indivizii care în mod normal îşi luau economiile şi cumpărau bonuri de tezaur, pentru a fi siguri că nu vor pierde niciun sfanţ din câştiguri, acum se duc şi cumpără obligaţiuni. Iar tipii care în mod normal cumpărau obligaţiuni, pentru că erau oricând dispuşi să rişte puţin în vederea unui beneficiu

puţin mai mare, acum se duc şi cumpără obligaţiuni de pe pieţele emer gente, din locuri cum ar fi Rusia sau Brazilia, iar cei care în mod normal ar cumpăra obligaţiuni de pe pieţele emergente, cumpără acum acţiuni de pieţe emergente. Ceea ce trebuie să se întâmple şi se va şi întâmpla, este că unii oameni care au îndrăznit să se urce pe această scară a riscurilor, vor pierde o groază de bani şi apoi vor mai cobori nişte trepte. *4 Integrarea globală nu a gonit în pas cu instruirea. Graţie globalizării, noi ştim cu toţii mai multe ca oricând „de* fiecare, dar nu ştim încă multe „despre** fiecare. Ceea ce îngrozeşte este faptul că Turma elec tronică este atât de diversificată, încât nu numai dentistul din New Jersey nu ştie ce se petrece pe piaţă, ci chiar şi unii profesionişti care gestionează fondurile pieţelor emergente. În această privinţă, citatul meu favorit se datorează unui manager de fonduri *hedge* rămas anonim, care i-a spus lui Moises Nairn, editorul revistei Foreign Policy, după criza datoriilor din 1995 din Mexic: „Am investit în America Latină fără să ştim nimic despre aceste locuri. Acum ne retragem de acolo şi nu ştim nimic despre aceste locuri.**

Dacă vorbim de diversitatea Turmei electronice, există un alt lucru de o importanţă decisivă pe care n-ar trebui să-l pierdem din vedere – această turmă nu este, pur şi simplu, o forţă exogenă. Ea nu se compune din fonduri de capital străine apatride, investitori prin Internet apăruţi din afară şi îndepărtate superpieţe. În fiecare ţară care s-a deschis turmei, în rândurile acesteia au intrat şi localnici. Forţa turmei nu vine numai din faptul că, atunci când într-o ţară sunt anulate controalele asupra circulaţiei capitalului, străinii pot veni fără greutate, ca să cumpere şi să vândă devize, acţiuni şi obligaţiuni. *Este vorba de faptul că localnicii pot ieşi cu uşurinţă dintre graniţele ţării.* Cel mai mare

secret nespus despre Turma electronică este că situaţiile de panică nu pornesc de la un fond *hedge* de pe Wall Street sau de la o mare bancă din Frankfurt. Ele încep în momentul în care un bancher local sau un mana ger de fonduri local îşi scoate banii din ţară transformându-şi capitalul format din moneda naţională în dolari sau pariind (shorting) împotriva propriei monede naţionale pe piaţa la termen. Studiul realizat, în 1998, de FMI „Hedge Funds and the Financial Market Dynamics" nota că toate analizele scrupuloase ale crizei mexicane a pesoului în 1994 – 1995 au condus la concluzia că „rezidenţii interni şi nu investitorii inter naţionali" au jucat rolul principal în acea criză. Într-o lume a pieţelor financiare globalizate, FMI a constatat următoarele: investitorilor străi ni, care gestionează portofolii diversificate la scară internaţională, poate să li se pară dificil să se ţină permanent la curent cu condiţiile existente în miriade de ţări. Cu cât o piaţă emergentă este mai mică, cu atât mai puţin interesaţi sunt investitorii străini să facă acest lucru. În consecinţă, rezidenţii interni, avantajaţi, prin comparaţie, în posibilitatea de a avea acces la informaţii relevante referitoare la acea piaţă şi de a le procesa, sunt primii care trebuie să ia poziţie împotriva monedei fixe. Iar dereglarea pieţelor financiare interne şi a tranzacţiilor financiare internaţionale, care au inhibat multă vreme adoptarea unei poziţii de către rezidenţii interni, simplifică acum mult lucrurile. Cu alte cuvinte, financiarii mexicani *locali*, speculanţii indonezieni locali, bancherii thailandezi locali au fost cei care au creat panică faţă de propria monedă, de propriile acţiuni şi obligaţiuni – şi restul turmei s-a luat după ei. Şi e absolut real, pentru că localnicii sunt aproape întotdeauna mai bine informaţi prin intermediul familiei, al prietenilor şi al contactelor de afaceri cu privire la ceea ce se petrece cu adevărat în interiorul ţării lor şi de aceea ei

sunt primii care o pornesc acolo unde iarba e mai sigură. Astăzi ei pot face acest lucru foarte uşor – fără să scoată prin contra bandă banii sau fără să roage vreun prieten să deschidă la o bancă străină un cont pentru ei, aşa cum se întâmpla înainte, când exista con trolul asupra circulaţiei capitalului.

Richard Medley, care face analize de risc politic şi economic pentru multe bănci şi fonduri *hedge* internaţionale, mi-a spus că el a început să-şi avertizeze clienţii asupra unei posibile recesiuni pe pieţele şi în mone dele Asiei încă cu cinci luni înainte de a se produce efectiv catastrofa în 1997, nu pentru că era un geniu, ci pentru că urmărea comportamentul turmei locale. „Primul semnal de alarmă, explica el, apare în momentul când instituţiile financiare locale solicită împrumuturi în valută străină şi nu în moneda lor locală. Când o bancă thailandeză nu-i mai împru

mută unui om de afaceri thailandez bahtul thailandez, dar insistă, în schimb, pentru un împrumut în dolari sau yeni, aceasta înseamnă că ceva nu e în regulă cu moneda thailandeză şi că nu este exclusă o scădere a cursului. Depinzi de asemenea informaţii anecdotice, pentru că în multe ţări, datele economice sunt depăşite. În economii puternic personalizate, cum sunt cele din Asia, eu pornesc întotdeauna de la premisa că localnicii ştiu mai multe decât mine”.

Spre deosebire de vecinii săi, guvernul chinez se opune cu înver sunare convertibilizării totale a monedei sale naţionale, nu pentru că se teme că n-ar mai putea controla investiţiile care ar veni din afara ţării, ci pentru că Beijingul se teme că nu ar fi în stare să controleze ce ar scoate din ţară oamenii săi. Şi aceasta din motive întemeiate: în China există deja o uriaşă piaţă neagră care speculează moneda chineză. Un corespondent pe probleme

financiare de la o agenţie de ştiri americană din Shanghai mi-a reprodus o conversaţie pe care a purtat-o cu un prieten chinez care se plângea de „conspiraţia" bancherilor şi fonduri *hedge* occidentale care au vândut toată moneda Thailandei, Malaysiei, Coreei de Sud şi Indoneziei în timpul crizei economice din 1997 – 1998.

„De ce se poartă aşa cu noi?" întreba omul de afaceri chinez pe corespondentul american.

„Spune-mi", l-a întrebat corespondentul american pe probleme finan clare, „ai schimbat în ultima vreme yuani chinezi în dolari?"

„Da, am schimbat", a admis omul de afaceri chinez. „Sunt puţin îngrijorat de toată situaţia".

Reţineţi: când Turma electronică începe să dea semne de panică, în fruntea ei este întotdeauna un taur local.

Turma electronică nu este numai mai mare şi mult mai diversificată decât oricând înainte, dar este şi mult mai rapidă şi cu mult mai conectată. Joseph Sassoon, partener al filialei din Londra a firmei lui

Goldman Sachs, a intrat în Turma electronică în 1982. „În 1982, la

Londra, din cauza diferenţei de fus orar de cinci sau şase ore faţă de New

York, de regulă aflam abia a doua zi dimineaţa cum se încheiase indicele

Dow la New York", îmi spunea el odată. „Erau puţini cei care aveau maşini Quotron, asta era situaţia. Goldman Sachs a găsit că era foarte bună ideea pe care o avusese într-o zi un tip de la New York, de a plăti un puşti care să vină în fiecare dimineaţă la ora trei şi jumătate la biroul de la New

York, să facă fotocopii după cele două rubrici-cheie Heard on the Street".

şi Abreast of the Market" din Wall Street Tournal –

care adesea inTURMA ELECTRONICĂ

I5I

fluenţau piaţa – şi apoi să transmită informaţiile la Londra. În felul acesta aveam un avans de patru ore faţă de celelalte firme de brokeraj din Londra, aşa că puteam pune la adăpost acţiunile clienţilor noştri plasate la New York înainte ca firmele concurente să bănuiască ce se petrecea, pentru că ele aşteptau să se deschidă birourile lor de la New York şi să se informeze din Tournal. Le-a trebuit un timp până să înţeleagă cum procedam noi. Toate acestea se petreceau în 1982, dar dacă acum povestesc toate acestea colegilor mei de la birou, aceştia mă privesc de parcă le-aş spune poveşti despre străbunicul meu".

Nicio mirare. Daţi o raită astăzi prin birourile unui fond *hedge* din New York şi veţi vedea oameni care nu fac un pas fără minusculele lor monitoare de bursă, care afişează în timp real fiecare piaţă, fiecare acţiune sau obligaţiune, aşa încât ei rămân conectaţi şi când merg la baie sau pe drumul spre casă. Astăzi rotiţele sunt atât de bine unse, încât sume uriaşe de ceea ce David Hale numea „gypsy capital" pot fi deplasate prin toată lumea pentru a exploata orice oportunitate de vânzare sau cumpăra re, cu costuri de tranzacţie practic egale cu zero, cu costuri de transmisie practic egale cu zero şi cu o viteză practic instantanee. Stadiul la care a ajuns jocul acum poate fi rezumat de mesajul unui anunţ cu care Credit Suisse/First Boston fac reclamă începând din 1998, pentru serviciul lor comun, denumit Prime Trade, care oferă cea mai rapidă executare a oricărei tranzacţii la orice bursă de derivate financiare din lume. Anunţul sună astfel: „Prime Trade. Orice piaţă, orice moment, oriunde".

Faptul că acum atât de mulţi oameni au conexiuni instantanee şi informaţii prompte pentru a negocia de oriunde oricând reprezintă o altă cauză pentru care Turma electronică a devenit mult mai mare şi, potenţial, mult mai

fluctuantă. Se presupunea de mult că, cu cât investitorii vor avea mai multe informaţii, cu atât mai stabile vor deveni pieţele, în realitate, contrariul pare să fie adevărat Eu am aflat acest lucru direct Multe avioane de pasageri din Statele Unite asigură acum serviciu de telefonie mobilă GTE, având un telefon instalat pe locul din mijloc de pe fiecare rând. În 1999, GTE a conectat asemenea telefoane la Dow Jones Industrial Average, The American Stock Exchange şi NASDAQ. Drept care, acum puteţi sta pe locul dumneavoastră, dacă se întâmplă să zburaţi pe timpul orelor de tranzacţionări şi să urmăriţi în timp real ce fac pieţele SUA în fiecare minut. De fapt dacă staţi pe locul din mijloc, aproape că nu puteţi evita să urmăriţi toate acestea. Micul ecran de pe spatele telefonului care urmăreşte pieţele, este chiar în faţa dumneavoastră. Într-o zi, mă aflam în zbor spre Colorado şi-mi urmăream o acţiune pe care o deţineam. Foloseam un serviciu GTE care oferea posi – LEXUS ŞI MĂSLINUL

IS*

bilitatea de a transmite cota oricărei acţiuni Bloomberg perforând iniţialele acţiunii şi folosind literele cheie din tastatura telefonului. În timpul acestui zbor de 34 ore de la Washington la Denver, mi-am verificat de cinci ori acţiunea şi am vândut-o de la un telefon cu fise de pe aeroportul din Denver de îndată ce am aterizat cu zece ani în urmă, niciodată n-aş fi avut informaţiile şi posibilitatea de a urmări şi vinde acea acţiune atât de rapid.

Dar acest lucru nu face în mod necesar ca pieţele să fie mai stabile, în cartea sa despre istoricul speculaţiilor financiare, Devil Take the Hindmost. Edward Chancellor explică de ce raţiunea convenţională a greşit atât de mult în privinţa impactului unui volum mai mare de informaţii asupra stabilităţii Turmei electronice. Majoritatea comentatorilor, nota el, au considerat progresele tehnologiei informaţionale ca un avantaj. Dacă pieţele erau

în mod inerent eficiente, ele ar fi devenit şi mai eficiente dacă ar fi fost aprovizionate cu un volum mai mare de informaţii. JEle ar fi devenit mai degrabă calme asemenea unui automo bil solid. În fapt, există puţine dovezi istorice pentru a sugera că progresele în comunicaţii creează pieţe financiare docile sau un comportament investiţional mai bine informat. Mai degrabă este valabil contrariul. În trecut, existenţa unui volum mai mare de informaţii finan clare şi progresele din comunicaţii aveau tendinţa de a atrage spre jocuri speculative impetuoşi noi jucători: prima generaţie de cotidiene a stimulat South Sea Bubble, noile rubrici „piaţa monetară" din ziarele britanice au condus la mania minieră din 1825. Calea ferată a facilitat speculaţiile cu căi ferate de la mijlocul secolului al 19-lea, după cum piaţa bursieră asistată de teleimprimatoare automate din epoca de aur şi programele de radio din anii '20 ai secolului trecut au incitat o nouă generaţie de speculatori. Mai recent, Internetul a adus piaţa bursieră acasă, unde a prosperat... Toate acestea au dus la impresia unor hoarde de „negocia tori zilnici", speculatori amatori care operează mai ales de la ei de acasă folosindu-şi propriile computere pentru a accesa servicii ieftine de tranzacţionare a acţiunilor furnizate de brokerajul online. În vara lui 1998, cinci milioane de americani aveau conturi la brokerajele de scont Internet şi aproximativ un milion din ei erau negociatori zilnici. Cifra de afaceri în aceste conturi online a fost de 12 ori mai consistentă decât în brokerajele convenţionale. Unii negociatori realizează o mie de nego cieri pe zi". Într-adevăr, market makers* – NASDAQ vă vor spune că nu

— Firmă de curtaj care asigură în permanenţă compensarea, cumpărarea şi vânzare, pe o piaţă bursieră sau de devize – n.t.

vitele cu coarne lungi din Turma electronică – marile fonduri mutuale – sunt cele care urcă şi coboară acţiunile Internet precum un montagne russe. Micii negociatori zilnici cu coarne scurte cumpără frenetic 200 sau 300 de acţiuni la orice adiere de noutate. Cei mai mulţi nici măcar nu cunosc companiile pe care le vând sau cumpără, dar nego ciază simboluri.

Desigur, atunci când turma intră într-o ţară, ea poate pompa, într-un timp record, miliarde de dolari pe pieţele de acţiuni şi obligaţiuni din ţara respectivă, ca şi direct în fabrici şi uzine. Din acest motiv, din ce în ce mai multe ţări sunt interesate să facă orice pentru a ademeni turma. Dar atunci când, din raţiuni politice, economice sau sociale, pieţele din ţara respectivă devin instabile sau slabe, Turma electronică poate transforma ceea ce altminteri ar fi fost o ajustare brutală, dar limitată a pieţii în ceva mult mai dureros şi mai exacerbat şi poate, de asemenea, să transmită mult mai rapid instabilitatea pe alte pieţe, ba chiar de pe pieţele proaste pe cele sănătoase.

Aşa cum sublinia mereu Alan Greenspan în cuvântările sale, aceeaşi globalizare financiară „care a declanşat o creştere atât de violentă a fluxurilor de capital privat a dovedit şi capacitatea semnificativ sporită de a transmite investiţii prost inspirate”. Preşedintele de la Federal Reserve adăuga că „cu greu se poate imagina mărimea pierderilor (1 miliard dolari) provocate de un singur negociator care, folosind tehnici moderne, a contribuit în 1995 la sucombarea băncii Barings care lucra în sistemul din deceniile trecute al afacerilor încheiate pe hârtie. Este evident că productivitatea noastră în crearea de pierderi a crescut vizibil în anii din urmă. „Sau, cum obişnuieşte să spună ministrul egiptean al Economiei, Yousef Boutros-Ghali: „Înainte, intraţi în panică într-o sală unde se mai aflau o sută de bancheri. Acum intraţi în panică preţutin deni. Panica a fost democratizată”.

Există o singură consolare: ce vine mai repede, trece mai repede. Pe de altă parte, poate să şi revină mai repede. Dacă problemele pot apărea mai repede, soluţiile pot apărea şi ele mai repede – *cu condiţia ca ţara dumneavoastră să facă ceea ce trebuie să facă*. Când ritmul în care se desfăşoară lucrurile este rapid, lumea îşi pierde memoria. În 1995, Mexicul îşi lezează creditorii, în 1998 este din nou favoritul investitorilor internaţionali. Cine-şi mai aduce aminte de 1995? În 1997, Coreea a fost în pragul crahului, iar în 2000, Wall Street stă din nou la rând pentru a cumpăra obligaţiuni coreene.

154

Vitele cu coarne lungi

Chiar dacă deseori marile vite cu coarne scurte din Turma electro nică sunt de tipul lui George Soros, care, în zilele acestea, figurează în toate titlurile de pe pagina întâi a publicaţiilor, vitele cu coarne lungi joacă şi ele un rol din ce în ce mai mare. Vitele cu coarne lungi sunt companiile multinaţionale implicate în ceea ce este cunoscut ca „foreign direct investment" – aceasta înseamnă că ele nu investesc doar în acţiunile şi obligaţiunile ţărilor în curs de dezvoltare, ci investesc şi direct în fabrici, servicii publice, uzine electrice şi o mulţime de alte proiecte care reclamă timp pentru a proiecta şi a construi şi care nu pot fi rezolvate peste noapte. Vitele cu coarne lungi sunt companii de tipul Ford, Intel, Compaq, Enron şi Toyota. Graţie globalizării, ele investesc mai mulţi bani în afară, în mai multe modalităţi şi în mai multe ţări decât oricând înainte.

În sistemul Războiului Rece, când ţările îşi protejau adesea pieţele locale înălţând zidurile tarifelor, companiile multinaţionale ar fi făcut investiţii pe termen lung de multe milioane de dolari în ţările cu pieţe mari cu scopul de a sări peste aceste ziduri. Cu alte cuvinte, Toyota a evitat rata importurilor americane impusă importurilor de

automobile japoneze construind o fabrică în Statele Unite care-i permitea să vândă aproape în exclusivitate pe piaţa SUA, iar Ford a făcut acelaşi lucru în Japonia. Pentru a supravieţui într-o lume îngrădită de ziduri, companiile multinaţionale trebuiau să construiască fabrici pe pieţe-cheie, devenind producători şi vânzători locali, avantajaţi pe piaţa respectivă.

Când democratizarea tehnologiei, finanţelor şi informaţiei a măturat multe dintre zidurile Războiului Rece, vitele cu coarne lungi din Turma electronică au fost atrase de stimulente mai mari şi oarecum diferite, pentru a construi fabrici în străinătate. Din ce în ce mai mult era o singură piaţa globală deschisă şi ciberspaţiul, unde o companie mulţi naţională putea vinde orice oriunde sau putea produce orice oriunde. Aceasta a determinat acutizarea competiţiei şi a comprimat marjele de profit din multe ramuri. Ca urmare, orice mare concern multinaţional trebuie să încerce să vândă global, dacă vrea să compenseze prin vânzări mai mari marjele de profit comprimate, şi trebuie să încerce să producă global – prin divizarea lanţului de producţie şi externalizarea fiecărui segment către ţara care poate să-l producă cel mai ieftin şi cel mai eficient dacă vrea să-şi menţină costurile de producţie la un nivel scăzut şi să rămână competitiv. Acest lucru a făcut ca tot mai multe concernuri multinaţionale să investească peste hotare în instalaţii de

producţie care scad costurile sau să încheie alianţe cu subîntreprinzători mai ieftini din străinătate, nu pentru a supravieţui într-o lume îngrădită de ziduri, *ci pentru a supravieţui într-o lume fără ziduri*. În era globalizării, concernurile multinaţionale simt tot mai acut nevoia de a se extinde peste hotare, nu pentru că acesta ar fi singurul mod de a fi un producător local eficient în ţările respective,

ci pentru că acum este singurul mod de a deveni un producător global eficient în numărul din 24 aprilie 1997, USA Today's. Kevin Maney relatează cum foloseşte astăzi IBM toate tipurile de parteneri şi filiale din străinătate pentru a deveni un producător global mai bun şi mai inteligent într-o lume fără ziduri. Iată ce spune Maney: „Un grup de programatori pe computer de la Tsinghua University din Beijing realizează un software folosind tehnologie Jawa. Ei lucrează pentru IBM. La sfârşitul fiecărei zile, ei îşi trimit producţia prin Internet la o filială IBM din Seattle. Acolo, programatorii mai lucrează asupra acestor programe, după care folosesc Internetul pentru a le trimite mai departe, la 5, 222 mile, la Institute of Computer Science, în Belarus şi la Software House Group în Letonia. De acolo, lucrarea este trimisă la Tata Group în India, care, în dimineaţa următoare, expediază software-ul înapoi la Tsing-hua la Beijing, apoi înapoi la Seattle şi aşa mai departe într-un mare circuit global care nu se termină înainte ca proiectul să fie realizat 'Noi l-am denumit Jawa 24 de ore din 24, spune John Patrick, vicepreşedinte la Internet Technology pentru IBM. este ca şi când am fi creat o zi de 48 de ore prin InternetK Prin anii '70, firma canadiană producătoare de pantofi Bată avea o duzină de fabrici de pantofi pe pieţe-cheie din întreaga lume, dar fiecare din ele producea exclusiv pentru piaţa locală, adaptându-se la stilul local şi la cererea locală şi vindea efectiv 100% din producţia proprie pe aceste pieţe. Astăzi, dimpotrivă, Nike poate să facă designul unui pantof în Oregon şi să trimită peste noapte prin fax sau e-mail ultimele retuşuri de design la fabricile şi subîntreprinzătorii din Asia, unde chiar din ziua următoare începe producţia noului model pentru piaţa globală.

Chiar dacă este adevărat că Ford, Cisco, Nike şi Toyota – vitele cu coarne lungi – nu-şi deplasează capitalul dintr-o parte în alta atât de rapid ca vitele cu coarne

scurte, o fac însă cu mult mai rapid decât îşi închipuie mulţi oameni. O bună parte din investiţiile străine realizate de vitele cu coarne lungi în aceste zile nu mai sunt destinate construirii de fabrici, ci încheierii de alianţe cu producătorii locali, care servesc drept asociaţi, subîntreprinzători şi parteneri ai firmelor multinaţionale, iar aceste relaţii de producţie pot şi sunt mutate dintr-o ţară în alta, de la un producător la alt producător, cu viteză tot mai mare, în căutarea celor

mai bune condiţii de impozitare şi celor mai eficiente şi mai ieftine forţe de muncă. Cisco are 34 de fabrici în toată lumea care îi produc echipa mente, dar numai două din ele sunt deţinute de Cisco. Celelalte sunt parteneri de alianţe strâns legate, prin Internet, de designul, inventarul şi sistemul de marketing. Cisco le numeşte amenajări „virtuale de producţie”. Graţie Web-ului, de care sunt legate, acestea se comportă ca şi când ar fi o singură fabrică, dar nu sunt, iar producţia poate fi expedi aţă instantaneu între ele.

Vitele cu coarne lungi nu ezită să incite ţările în curs de dezvoltare una împotriva alteia. Fiecare din acestea este ahtiată după investiţii multinaţionale, deoarece pentru ele aceasta este calea cea mai rapidă de a face salturi tehnologice. Nike, de exemplu, şi-a concentrat instalaţiile sale asiatice de producţie mai întâi în Japonia, dar când acestea au început să-l coste prea scump, a sărit în Coreea şi apoi a plecat în Thailanda, China, Filipine, Indonezia şi Vietnam.

Referindu-se la firmele multinaţionale, Joel Korn, consultant brazil ian de management spune „ele sunt un bun necesar. America Latimă este încă puternic dependentă de capitalul extern, deoarece economiile interne pur şi simplu nu sunt suficiente pentru a susţine o creştere economică înaltă. Aşa că avem nevoie de investiţii

străine directe. Aceste vite cu coarne lungi aduc, de asemenea, în ţară standarde şi tehnologii internaţionale şi ne ajută să ne adaptăm modelelor de pe diferite pieţe, de asemenea aduc parteneriate străine care realizează transferuri de tehnologie şi creează noi pieţe, de sine stătătoare. Cine ţine la uşă vitele cu coarne lungi şi nu le lasă să intre, acela poate la fel de bine să trăiască singur pe o altă planetă".

Deşi acest tip de producţie globalizată a început în sistemul Războiului Rece, a cunoscut o extindere teribilă în era globalizării, când vitele cu coarne lungi au fost foarte preocupate să se înmulţească. Conform datelor oferite de Banca Mondială, partea din producţia mondială totală realizată de fabricile locale afiliate la corporaţiile multinaţionale, care reprezenta, în 1970, 4, 5% din produsul intern brut la scară mondi ăla, astăzi s-a dublat chiar dacă aceste procente par a fi mici, dolarii din spatele lor reprezintă sume enorme, pentru că noi vorbim de producţia mondială totală. În 1998, investiţiile străine directe în ţările în curs de dezvoltare se ridicau la 0,4% din întreg produsul lor intern brut. Astăzi, ele reprezintă mai mult de 2% şi sunt în creştere, nu numai în cele zece mari pieţe emergente, ci pe tot globul. Dacă vă uitaţi la toate filialele străine aflate în proprietatea SUA – întreprinderi ca Ford Motor México, de pildă – şi întrebaţi ce procentaj din vânzările lor au fost

exportate în 1966 şi ce procentaj a fost vândut pe pieţele locale, răspunsul ar suna astfel: în 1966, 20% a fost exportat şi 80% a fost desfacerea în ţară. Astăzi se exportă 40% şi numai 60% reprezintă consumul local. Nu e de mirare că Craig Barrett, preşedintele Intel, mi-a spus că amba sadori şi politicieni din toată lumea îl sună în fiecare lună la Silicon Valley cu un singur mesaj: „Veniţi la noi cu

fabrica dv”.

George St. Laurent e preşedinte la Vitech, un producător brazilian de computere cu sediul în Bahia, un stat din nord-estul Braziliei şi este un membru tipic cu coarne lungi al Turmei electronice. El ştie că, în felul lui, are foarte multă putere astăzi. Într-o după-amiază mi-a explicat că nu ezită deloc să lase autorităţile braziliene să înţeleagă exact ce aşteaptă de la ele, dacă îşi ţine întreprinderea acolo, împreună cu toate locurile de muncă şi transferurile de tehnologii aferente. După cum spune el: „*Eu trebuie să am o monedă stabilă pentru a continua să atrag capital străin, aşa că statul trebuie să ajungă la un buget echilibrat, să ţină inflaţia sub control şi să reducă aparatul administrativ. Unul dintre obiectivele noastre primare este să atragem capital străin, dar capitalul nu va veni, dacă nu este sigur care va fi valoarea investiţiilor sale, atunci când va dori să se retragă. Mai mult, eu trebuie să fiu convins că oamenii politici percep în acelaşi fel ca mine relaţia client-fiirnizor. Dacă sunteţi un potenţial client şi vreţi să cumpăraţi de la mine un computer notebook, sunt în stare să mă târăsc în faţa dumneavoastră în genunchi. Oamenilor politici de aici nu le place să gândească în felul acesta, pentru că nu sunt obişnuiţi să-şi asume rolul de vânzător. Ei sunt obişnuiţi să aibă pe cineva la picioarele tronului lor, iar ei să împartă după bunul lor plac bombonele şi împuterniciri/4 într-adevăr, aşa cum sugerează St. Laurent, forţa tot mai mare a Turmei electronice este ceva ce mulţi conducători tradiţionali abia încep să înţeleagă şi la care abia încep să se adapteze. Am descoperit pentru prima oară acest lucru în 1995, în timpul unei vizite în Mexic, în plină criză a peso-ului. Lecţia am primit-o încă din avion. Completam febril declaraţia vamală pe care o împărţiseră pasagerilor, când, la rândul 3, m-am blocat. Scria că trebuie să-ţi găseşti şi să-ţi bifezi ocupaţia, alegând de pe o listă cu 9*

*grupe profesionale diferite. Cea de „editorialist" nu figura, în schimb, găseai „fermier", „şofer", „crescător de vite", sărind peste mine. Urma „pose*sor *de obligaţiuni". Acest cuvânt mi-a spus totul despre degringolada în care se afla Mexicul în acel moment Sperând într-o creştere economică, Mexicul ajunsese atât de dependent de investitorii străini care să-i cumpere împrumuturi de stat şi ale întreprinderilor, încât aceştia* îşi *aveau propria categorie pe declaraţiile vamale.*

158

Din nefericire pentru Mexic, majoritatea celor care bifau în respecţi va căsuţă nu venau, ci tocmai plecau cu banii lor cu tot când m-am dus să iau un interviu unui funcţionar de la Banca Centrală a Mexicului, care părea teribil de speriat, m-a întrebat ce e cu aceşti deţinători globali de obligaţiuni care au devalorizat acţiunile mexicane. „De ce sunt aşa de turbaţi? De ce să se răzbune?" m-a întrebat el. Nu ştiam cum să-i spun că nici în iad nu sunt furii mai aprige decât un deţinător american de fon duri mutuale înarmat cu un telefon celular, care tocmai îşi vede investiţiile devalorizate. Apoi m-am dus să-l văd pe Enrique del Val Blanco, funcţionar la Ministerul mexican al Muncii, care mi-a făcut impresia unui om care a trecut prin Invasion of the Bpdy Şnaţcherş, Mi-a declarat „Fiecare simte aici că viaţa îi e determinată de cineva din afară, şi fiecare vrea să afle cine e acea persoană? Cine este această forţă? Credeam că ne aflăm pe cărarea care duce la *Lumea întâi*, şi deodată s-a petrecut ceva rău. În aceeaşi clipă Banca Mondială şi FMI au declarat că Mexicul este elevul model. Iar acum e pus la colţ. Ce-am făcut? Pierdem controlul. Dacă nu găsim un alt tip de dezvoltare, suntem terminaţi. Ne predăm".

În aceeaşi zi, am străbătut oraşul, îndreptându-mă spre palatul prezidenţial Los Pinos, pentru a-l vedea pe preşedintele Ernesto Zedillo, care încă se mai clătina din

cauza crizei peso-ului. Nu-mi amintesc prea multe din cele spuse de el, dar n-am să uit niciodată o scenă. Eu şi colegii mei de la Times am fost introduşi în palat de o strajă, care ne-a spus să urcăm şi apoi să trecem prin nişte holuri până la biroul preşedintelui. Aveai impresia că nu e nimeni prin preajmă. Am trecut prin câteva uşi, până am ajuns în biroul secretarei, care ne-a arătat fără o vorbă biroul cavernos al preşedintelui. Am intrat şi, acolo, stând singur la o masă dintr-un colţ, se afla preşedintele Zedillo, ascultând Ceaikovski „Uvertura 1812" la o combină stereo şi semănând izbitor cu Napoleon după bătălia de la Waterloo.

În ultimul deceniu, o întreagă generaţie de lideri postcoloniali – Zedillo, Mahathir, Suharto, chiar şi Boris Elţîn – a trebuit să afle ce înseamnă să fi călcat în picioare de copitele Turmei electronice. N-a fost plăcut. Turma s-a dovedit a fi un adversar de cu totul alt calibru decât tradiţionalii adversari interni, un adversar pe care n-au putut nici să-l aresteze, nici să-l controleze, nici să-l interzică, nici să-l mituiască şi adesea nici măcar să-l vadă. Unii, cum ar fi Zedillo, n-au făcut, pur şi simplu, decât să se plece sub dictatul ei. Mahathir şi Suharto, însă, au adoptat o altă strategie. Au ocărit-o, au acuzat-o de conspiraţie, au jurat să se răzbune pentru brutalităţile ei şi, în cazul lui Mahathir, au exclus-o

prin controalele asupra capitalului. Mahathir şi Suharto au crescut în sistemul Războiului Rece care adesea inhiba superputerile să vorbească cu adevărat aspru sau franc cu liderii Lumii a treia, al căror sprijin era râvnit în jocul Războiului Rece. Odată cu sfârşitul Războiului Rece, toate acele constrângeri au dispărut iar astăzi, taurii din fruntea turmei nu sunt Departamentul de Stat, Statele Unite sau Mişcarea ţărilor nealiniate. Ei nu-ţi

spun că îţi înţeleg durerea sau nemulţumirea pe care ţi le-au provocat experienţa ta colonială. Ei nu-ţi spun că eşti unic, că eşti atât de important pentru stabilitatea în zonă, încât n-o să te atingă nici cu o floare. Ei îşi croiesc propriul drum şi trec mai departe. Turma electronică preface întreaga lume într-un sistem parlamentar, în care orice guvern trăieşte cu teama că va primi un vot de neîncredere din partea turmei.

Am stat de vorbă, la Kuala Lumpur, cu Anwar Ibrahim, adjunctul primului ministru malaysian, în 1997, în toiul crizei economice asiatice, înainte de a fi înlăturat de Mahathir. Anwar mi-a spus că, deoarece Mahathir continua să-i acuze pe evrei, Soros şi alţi conspiratori că depreciază intenţionat moneda malaysiană, Anwar şi câţiva dintre colegii săi s-au dus în cele din urmă la Mahathir cu o diagramă şi i-au spus ceva de genul: „Uite, ai spus toate astea despre Soros luni, iar ringgitul malaysian a căzut la nivelul acesta. Ai spus toate acestea despre evrei marţi, iar ringgitul a căzut până dincolo. Ai spus toate acestea despre investitorii globali miercuri, şi ringgitul iar a căzut ŢINE-ŢI GURA!” în cazul lui Suharto, Turma electronică a ajutat realmente insurecţia să-l înlăture de la putere la începutul lui 1998, subevaluând moneda şi piaţa indoneziană, aşa încât opinia publică şi armata şi-au pierdut orice încredere în capacităţile de conducător ale lui Suharto.

Supachai Panitchpakidi, adjunctul Primului ministru şi ministrul Comerţului din Thailanda, mai are şi astăzi cicatricele celui a cărui ţară a încercat să înfrunte turma şi a pierdut „Noi am făcut o greşeală, indexând exagerat timp de 6 luni moneda noastră [bahtul] la dolar, fără a o devaloriza. Putea să nu se soldeze cu un dezastru, numai că, orientându-se după mişcările turmei, toţi ceilalţi s-au aruncat asupra monedei noastre, aşa încât, în loc să coborâm doar 15 – 20%, am scăzut la 50%. Piaţa fiind

globalizată, turma a aflat repede de lipsa noastră de rezerve de devize. Prima oară ne-au atacat moneda în februarie, apoi în martie şi apoi în aprilie. Şi de fiecare dată, Banca Centrală thailandeză şi-a protejat moneda apelând la rezerve şi de fiecare dată, Banca noastră Centrală a spus Am câştigat. În fapt, însă, au pierdut de fiecare dată. Pentru că, de fapt, rezervele s-au scurs. Am crezut că lumea nu va afla de nivelul rezervelor noastre, dar pieţele ştiau, numai propriul nostru popor nu ştia, ibo pieţele ştiau foarte bine. Prietenii mei din Singapore şi Hong Kong ştiau şi calculau de fiecare dată când pierdeam ceva din monedă câte rezerve mai avea guvernul thailandez pentru a putea interveni. Dacă îl întrebaţi pe fostul nostru prim-ministru, vă va spune că niciuna din aceste informaţii nu i-a fost prezentată. Dar piaţa descoperise totul şi ştia care era momentul când noi nu ne mai puteam proteja moneda. Şi acesta a fost momentul în care ei s-au aruncat realmente asupra noastră/1

Adaptarea la puterea superpieţelor şi Turmei electronice reclamă din partea conducătorilor, în mod special a celor din pieţele emergente, un mod complet nou de gândire. Înainte, membrii Turmei electronice se luau la întrecere pentru a vedea cine putea să pară mai atrăgător guvernelor, atât celor interne, cât şi celor externe. Deoarece guvernele erau cele care împărţeau bomboanele. Acum, guvernele se întrec în a vedea cine poate părea mai stabil, mai tentant şi mai atrăgător pentru Turmă. Pentru că acum Turma electronică este cea care împarte bomboanele într-o măsură din ce în ce mai mare. Aş formula astfel ideea: Toţi conducătorii din lume trebuie să gândească astăzi aşa cum gândeşte un guvernator. Guvernatorii din statele Americii pot lua anumite decizii, la fel ca preşedintele şi primul ministru. Ei pot chiar să trimită uneori Garda Naţională într-un loc sau altul. Dar principala lor atribuţie este să convingă Turma electronică

şi superpieţele să facă investiţii în statele lor, să facă tot posibilul pentru a le reţine acolo şi să trăiască permanent sub ameninţarea că vor fi părăsiţi de aceştia. Acesta este motivul pentru care astăzi lumea este condusă din ce în ce mai mult de guvernatori, indi ferent care este titlul specific dat acestora. Şi acesta este motivul pentru care eminentul lider politic al erei globalizării este guvernatorul tuturor guvernatorilor, guvernatorul Statelor Unite, William Jefferson Clinton.

Regi, dictatori, emiri, sultani, preşedinţi şi prim-miniştri tradiţionali – toţi sunt reduşi astăzi la rolul de guvernatori. În toamna lui 1997 am vizitat Qatarul, acest minuscul stat petrolier arab de pe coasta de Est a Arabiei Saudite şi am fost invitat într-o clipă amiază la masă la emirul Sheikh Hamad bin Khalifa al – Thani. Este un bărbat admirabil, şiret ca o vulpe, dar e un bărbat care obişnuieşte să dea ordine, nu să le primească. M-a întrebat despre criza economică din Malaysia şi Asia de Sud-Est şi eu i-am spus cum Turma electronică şi superpieţele au sancţionat Malaysia pentru excesele lui Mahathir, inclusiv pentru cele două construcţii ale lui, cele mai înalte din toată lumea. Sheikh Hamad m-a ascultat, apoi a spus ceva ce ce-l făcea să semene mai mult cu un guvernator decât cu un emir „Ei bine, eu n-o să construiesc aici clădiri atât de înalte. Pieţele ar putea să ne-o ia în nume de rău/1

TURMA ELECTRONICA

161

odul în care liderii, indivizii, investitorii şi întreprinderile învaţă să se adapteze la acest nou sistem de globalizare este realmente emblema sfârşitului secolului al 20-lea. Mai am un singur lucru de spus despre aceasta: încă n-aţi văzut totul.

Aşa cum am încercat să explic, democratizarea tehnologiei, finanţelor şi informaţiilor – care au schimbat modul nostru de a comunica, modul de a investi şi modul

de a privi lumea – a dat naştere tuturor elementelor cheie din sistemul actual al globalizării. Ele vor face să cadă zidurile. Ele au creat reţelele care ne ajută să ajungem în orice colţ al lumii şi, potenţial, să devenim indivizi superputernici. Ele au creat verigile şi spaţiile de care au nevoie Turma electronică şi superpieţele pentru a se dezvolta cu adevărat. Ele sunt cele care au înlăturat vechile ideologii, cu excepţia capitalismului pieţei libere. Ele sunt cele care au creat incredibilele criterii noi de eficienţă la care o întreprindere se adaptează sau moare. Ele sunt cele care au pus bariere, practic, la intrarea în orice domeniu. Ele sunt cele care forţează oamenii să-şi schimbe modul de a gândi mai întâi local şi apoi global în modul de a gândi mai întâi global şi apoi local.

Motivul pentru care am afirmat că încă n-aţi văzut totul este Internetul. Dezvoltarea Internetului, care s-a petrecut în ultimele stadii ale democratizării tehnologiei, finanţelor şi informaţiilor, a contribuit în mod cert la această nouă eră a globalizării. Dar, pe măsură ce prolificrează, Internetul devine turbina de supraalimentare care împinge înainte globalizarea. Internetul va garanta că modul în care comunicăm, în care investim şi în care privim lumea va deveni din ce în ce mai glo bal. Pentru că, din momentul în care v-aţi conectat pe Internet, puteţi comunica cu oricine din lume, practic gratis, puteţi investi pe orice piaţă practic gratis şi puteţi demara o afacere care are o pagină Web pe Internet, oriunde în lume, din acel moment trebuie să gândiţi global – în termeni dubli, atât cu gândul la cine pot fi competitorii dumneavoastră, cât şi la cei care pot fi clienţii dumneavoastră.

La începutul lui 1998, am fost în Silicon Valley, unde am stat de vorbă cu John Chambers, preşedinte la Cisco Sistems, care produce echipamente şi cutii negre pentru conectarea la Internet în întreaga lume. Mi-a spus următoarele: „Internetul va schimba totul. Revoluţia

industrială a adunat în fabrici la un loc, oameni şi maşini, iar revoluţia produsă de Internet va aduna în companii virtuale oameni cu cunoştinţe şi informaţii şi va avea asupra societăţii acelaşi impact ca revoluţia industrială. Ea va promova globalizarea într-un ritm incredibil. Numai ibl

că, în loc să se producă pe parcursul a 100 de ani, ca revoluţia indus trială, ea se va produce în şapte ani".

Mi-am notat cele spuse de Chambers şi chiar le-am citat într-un editorial al meu, dar niciodată nu le-am luat realmente în serios. L-am considerat genul acela de discurs tipic exagerat pe care îl auzim de la împătimiţii tehnicii. „Ei da, mi-am spus, Internetul este pe cale să schimbe totul. Asta o spun cu toţii". Dar pe măsură ce scriam această carte, realizam tot mai mult că cele spuse de Chambers erau nu numai adevărate, dar şi minimalizate.

La câteva luni după vizita mea la Chambers, biroul lui mi-a trimis o cutie cu ceşti, creioane şi tricouri, toate purtând noul logo Cisco, care poate fi văzut şi la televizor. Este extrem de simplu. Spotul publicitar Cisco constă într-un mic grup de tineri şi bătrâni de toate rasele din lume, privind drept în obiectiv şi întrebând: „Eşti gata?" Când, în primă vara lui 1998, am primit cutia cu cadourile publicitare, m-am uitat la ele şi mi-am spus „Ce e cu toate nimicurile astea? Ce ciudată campanie publicitară. Adică, gata pentru ce?"

Dar, când 1999 a devenit anul Internetului, anul în care Internetul a atins masa critică şi a început efectiv să definească atât comerţul, cât şi comunicaţiile, am început şi eu să înţeleg exact ce însemna întrebarea pusă de Cisco „eşti gata?" Internetul este un fel de menghine uriaşă, care ia sistemul globalizării pe care l-am descris în această secţiune a cărţii – Lumea rapidă, Turma electronică, superpieţele, Cămaşa de forţă din aur – şi strânge tot mai

tare acest sistem în jurul fiecăruia din noi într-o manieră care va face lumea tot mai mică şi mai mică şi mai rapidă şi mai rapidă cu fiecare zi care trece.

Ia gândiţi-vă: graţie Internetului, avem acum un sistem poştal comun, global, prin intermediul căruia suntem toţi în legătură unii cu alţii. Avem acum cu toţii un centru comercial comun, global, în care toţi putem cumpăra şi vinde. Avem acum o bibliotecă comună, globală, unde putem cu toţii să cercetăm şi acum avem o universitate comună, globală unde putem cu toţii să studiem. În 1999, mai bine de jumătate din populaţia adultă a Statelor Unite, 100 de milioane de oameni, erau online. În America este din ce în ce mai firesc să întâlneşti oameni care au cumpărat online nu numai o carte, ci şi o ipotecă, un computer, o maşină. Şi lucrurile nu stau aşa numai în America. Uitaţi-vă la India. În regiunile sărace din jurul Delhi-ului, o companie indiană de telefoane celulare nou înfiinţată, pe nume Usha Group, a transpus în stil indian modelul Avon şi trimite în satele cele mai sărace, unde nu există conectare la reţeaua telefonică, tinere cu telefoane celulare. Pentru o

mică taxă, sătenii pot folosi telefoanele tâmpă de câteva minute, rezolvându-şi astfel unele probleme prin telefon. În prezent, Usha instalează centre publice în multe din aceste sate, de unde se poate nu numai tele fona, ci şi accesa ieftin Internetul.

Ministrului adjunct de Finanţe, Larry Summers, îi face mare plăcere să spună următoarea poveste: „Cu câtva timp în urmă, am vizitat Mozambicul – cea mai săracă ţară din lume, după unele statistici, pentru a negocia o scutire de datorii. În timpul prânzului luat împreună cu reprezentanţi ai oamenilor de afaceri locali, am întrebat persoana de lângă mine cum îi mergeau afacerile. Mi-a

răspuns destul de bine, dar mă îngrijorează viitorul/ Când l-am întrebat de ce, mi-a explicat că deţinea monopolul asupra conectării la Internet în Mozambic, dar se temea că în curând avea să înceapă concurenţa şi-şi vedea profiturile în pericol”.

Şi avea toate motivele să fie îngrijorat. Adaptarea la această nouă fază a globalizării stimulate de Internet, cu lumea care, pe zi ce trece, devine tot mai mică şi mai rapidă, ne va pune pe fiecare din noi – indivizi, ţări şi companii – în faţa unei uriaşe provocări. Următoarele două secţiuni ale cărţii – „Lansarea pe Internet** şi „Reacţia împotriva sistemului** – vor explica ce vreau să spun prin toate acestea.

Eşti gata?

II

Lansarea pe Internet

8

DOS – capital 6.O

Moscova (AP) – Proprietarul unei galerii de artă din Moscova a fost audiat astăzi de procuror după ce, la o expoziţie deschisă recent, vizitatorii şi criticii de artă s-au delectat cu o prăjitură reprezentându-l pe Vladimir Ilici Lenin în mărime naturală. Ediţia de la Moscova a ziarului Times relata marţi că Serghei Taraborov a fost audiat de procurori după ce 20 de deputaţi comunişti din Dumă s-au plâns că prăjitura încălca legea privitoare la ofensa adusă personalităţilor naţionale.

— AP Moscova, 8 septembrie 1998

Câţi bani aveţi la dumneavoastră?”

Cu această întrebare pusă pe un ton gen Jesse James, m-a fulgerat o funcţionară vamală de la aeroportul din Tirana în momentul în care mă pregăteam să părăsesc ţara. De îndată ce au fost rostite aceste cuvinte, am avut sentimentul dezagreabil că va trebui să mă despart de banii mei.

„Am 3.500 dolari”, am spus cu mâna pe portmoneul ataşat la centură.

, 3.500 dolari”, a repetat cu ochii lucind, funcţionara. „Are 3.500

dolari”, i-a spus colegului de lângă ea, care îmi controla bagajele la aparatul Röntgen.

„De unde veniţi?” m-a întrebat el, încercând vădit să estimeze cât de vulnerabil eram şi să se asigure dacă nu cumva eram un diplomat. I-am spus că scriam pentru The New York Times... The New York Times?”, a repetat funcţionarul vamal, în timp ce făcea un control foarte amănunţit. „Lasă-l să plece”.

Cine s-ar fi gândit că New York Times face o asemenea impresie la Tirana! Pur şi simplu am luat-o la goană spre avion. Aveam motive să fiu nervos. Mai trecusem printr-o asemenea aventură, într-o altă ţară unde legea nu era tocmai rege, şi anume în Iran. Numai că acolo n-am avut parte de un asemenea happy-end. Acolo procedura a debutat în acelaşi stil ca pe Aeroportul internaţional din Tirana, când eram pe punctul de i68

a trece prin vamă la ora 4 dimineaţa. Un funcţionar vamal mi-a cerut să deschid geamantanul şi să-i prezint declaraţia mea vamală. Pe ea era o rubrică unde trebuia declarat câţi bani aveam asupra mea şi eu completasem exact suma, adică 3 300 dolari, câţi îmi mai rămăseseră. Deoarece în Iran nu sunt acceptate cărţile de credit americane, a trebuit să aduc o mulţime de bani cash. Funcţionarul vamal, un iranian slăbuţ şi mustăcios, mi-a citit cu atenţie formularul şi apoi mi-a spus cu o privire pofticioasă: „Domnule, domnule, nu puteţi scoate din ţară decât 500 dolari”.

„Ah, nu, i-am spus, ce mă fac?”

Funcţionarul iranian s-a aplecat şi mi-a şoptit în ureche, „Pentru 300 dolari am eu grijă de totul/4 În spatele meu era un şir lung de iranieni care asistau la toată

această scenă şi, desigur, toţi ştiau exact ce se petrecea. Am vârât mâna în portmoneu şi am scos trei hârtii noi-nouţe de câte 100 dolari şi le-am făcut ghem în palmă.

„Fii atent”, mi-a şuierat el, ca şi cum cineva de la coada care se întindea în spatele meu ar fi fost, într-adevăr, gata să dea în vileag întâmplarea. Apoi amândoi ne-am prefăcut că scotocim în bagajul meu deschis şi cu o mişcare rapidă el mi-a smuls dintre degete cei 300 dolari. Totul s-a petrecut atât de rapid – ca un păstrăv aruncându-se după o muscă – încât numai la o reluare cu încetinitorul s-ar fi putut observa ceva. Apoi, cu cealaltă mână, mi-a înmânat un nou formular vamal gol, pe care m-a pus să-l completez, declarând că scoteam din ţară doar 500 dolari. Dar asta n-a fost tot când am urcat la poarta de control, am descoperit că acolo se făcea un control corporal după ce treceam prin detectorul de metale. Am intrat în cabină după o cortină şi soldatul iranian de acolo mi-a cerut să-mi deschid portmoneul. Am intrat în panică spunându-mi în gând: „Cum o să explic acum cei 3.000 dolari? Ce să spun: 4 Hei, tocmai ţi-am mituit colegul de jos ca să ajung aici, aşa că lasă-mă în pace?. Din fericire, el doar s-a uitat la bani, a mârâit ceva în farsi şi m-a lăsat să trec.

Turiştii versaţi ştiu că aventurile mele iraniene şi albaneze nu sunt ceva ieşit din comun. Astăzi întâlneşti numeroase manifestări ale acestui fenomen descris cel mai bine prin termenul „cleptocraţie”. Cleptocraţia trece dincolo de mita şi corupţia normală şi obişnuită, care e la ordinea zilei în ţările în curs de dezvoltare şi, într-o măsură mai redusă, şi în ţările dezvoltate. Vorbim de cleptocraţie atunci când mulţi sau toţi funcţionarii cu funcţii cheie în sistemul de stat – de la strângerea taxelor la vamă, la privatizare, la decretarea prescripţiilor – sunt atât de contaminaţi de corupţie, încât tranzacţiile legale devin mai degrabă excepţia decât norma. Norma, care este deopotrivă tolerată şi aşteptată, este ca funcţionarii de la

toate nivelurile să facă uz de puterea lor pentru a extorca

cetăţenii, investitorii sau chiar statul însuşi, de cât mai mulţi bani şi ca cetăţenii şi investitorii să pornească de la premisa că unica modalitate de a beneficia de o hotărâre sau un serviciu este să mituiască pe cineva.

Statele se clasifică pornind de la cleptocraţii autentice – în care statul este construit pe hoţie, cum e cazul Nigeriei – până la cleptocraţiile în devenire – unde corupţia este agresivă, tolerată şi aşteptată, dar unde, alături de acestea, există unele norme legale şi chiar democratice, cum e cazul Indiei. Diferenţa dintre cleptocraţia autentică şi cleptocraţia în devenire este ilustrată cel mai bine de vechea glumă, care se tot spune la Banca Mondială despre un ministru al infrastructurii asiatic şi unul african, care-şi fac reciproc o vizită în ţările respective. Primul este africanul care îl vizitează pe ministrul asiatic în ţara lui şi, la sfârşitul zilei, asiaticul îl ia pe african la un dineu la el acasă. Ministrul asiatic locuieşte într-un palat mirific. Ministrul african îşi întreabă colegul asiatic „Oh, puteţi să vă permiteţi o asemenea locuinţă din salariu?” Ministrul asiatic îl conduce pe african la o fereastră boltită şi-i arată un pod nou în depăr tare. „Vedeţi podul acela de acolo?” „Da, îl văd”, spune africanul. „10%”, însemnând că 10% din costul construcţiei podului a intrat în buzunarul lui. Bun, un an mai târziu, asiaticul se duce să-l viziteze pe ministrul african în ţara sa şi constată că acesta trăieşte într-un palat şi mai fastuos decât cel al colegului asiatic. „Oh, cum vă puteţi permite o asemenea locuinţă din salariu?” îl întreabă asiaticul pe african. Africanul îşi conduce colegul asiatic spre o fereastră boltită din salonul său şi arată spre orizont „Vedeţi podul acela de acolo?” îl întreabă africanul pe asiatic. „Dar nu e nimic acolo”, răspunde asiaticul. „Aşa

e”, spune ministrul african arătând spre el însuşi: „100%”.

Care sunt semnele tangibile din care rezultă dacă avem de-a face cu o cleptocraţie autentică sau cu una în devenire? Ei bine, eu am câţiva indicatori pe care i-am adunat de-a lungul anilor:

O cleptocraţie a fost Moscova în 1995 (şi 1996, 1997, 1998, 1999), într-o epocă în care criminalitatea de stradă era larg răspândită în urma colap sului Uniunii Sovietice. Imediat ce m-am cazat la Hotelul Penta din centrul Moscovei, mi-am luat banii cash şi m-am dus jos la recepţie, spunându-i funcţionarului de acolo că vreau să închiriez un safe-deposit. Nu voiam să risc să mă plimb prin Moscova cu buzunarele pline de dolari.

„Îmi pare rău”, a spus recepţionerul. „Toate sunt ocupate. Există o listă de aşteptare. Doriţi să vă trec pe ea?”

Nu m-am putut abţine să nu râd. O listă de aşteptare pentru un safedeposit la hotel? Suna ca poanta unei glume: „De unde ştiţi că vă aflaţi într-un oraş periculos? Răspuns: Pentru că toate safe-urile de la hotel

sunt ocupate”. Nicio mirare că un investitor pe care l-am întâlnit la Moscova şi care tocmai depusese nişte bani într-o bancă rusă, spunea că există mai mulţi oameni de pază decât cadre de conducere. El mi-a spus de un lanţ de restaurante occidentale care tocmai trimisese o echipă de cenzori să cerceteze de ce filiala sa din Moscova avea o cifră de afaceri atât de mare şi câştiguri atât de mici. Echipa a constatat că aproape fiecare angajat era implicat într-o formă de delapidare – de la şefii care furau hamburgeri la managerii care se lăsau mituiţi.

Tot cleptocraţie este şi faptul că în Albania sustragerea de la plata impozitelor atingea proporţii atât de exagerate încât, în 1997, un local albanezo-american de pizza se afla pe locul 35 pe ţară printre firmele care

plăteau impozite, iar furturile de automobile erau atât de frecvente, încât oficialităţile americane estimau că 80% din automobilele care circulau pe şoselele din Albania erau furate de undeva de prin Europa.

Cleptocraţie este şi corupţia din Rusia, care ajunge până la nivelul liderilor de la Kremlin, încât ruşii au o glumă despre un tip care vine din străinătate la Moscova la volanul unui automobil nou pe care-l parchează chiar în faţa Kremlinului, la poarta Spasski din Piaţa Roşie. Un poliţist se apropie şi-i spune: „Mă scuzaţi, dar nu puteţi parca aici. Asta e poarta pe care o folosesc toţi liderii noştri". Tipul răspunde: „Fii pe pace! Mi-am încuiat maşina".

Cleptocraţie este şi povestea pe care mi-a spus-o un prieten care a trăit în Indonezia sub guvernarea extrem de coruptă a familiei Suharto. El lucrase multă vreme ca reporter la Jakarta pentru un ziar cu sediul în Singapore şi trebuia să-şi reînnoiască regulat permisul de rezidenţă. În Indonezia corupţia s-a proliferat, după cum îmi explica el, încât oficialii „îţi eliberează, într-adevăr, o chitanţă pentru mita primită. Serios. Eu mi-am reînnoit documentele de imigrare în fiecare an. Plătesc mita şi primesc chitanţa. Contabilii de la mine cer documente, iar oficialii pe care îi plătesc, mi le furnizează". Nu e de mirare că, sub Suharto, indonezienii aveau o vorbă: dacă vecinul îţi fură o capră, face vrei, numai nu te duce la judecătorie, pentru că atunci vă trebuie să-i plăteşti pe poliţişti şi pe judecători şi la urmă îţi pierzi şi vaca".

Cleptocraţie este şi atunci când funcţionarii şi autorităţile care răspund de respectarea regulilor cred că acestea nu li se aplică şi lor. Nayan Chanda, redactor la Far Eastern Economic Review. Îmi relata odată experienţa avută în timpul unei vizite în China: „Eram la Beijing şi mergeam pe centura a doua într-o maşină împreună cu translatorul Ministerului de Externe, şoferul său oficial şi

un colaborator al nostru, în timp ce coboram spre autostradă, şoferul Ministerului de Externe a

Întors brusc şi s-a îndreptat direct spre intrarea pe autostradă în sens invers, claxonând furios. Maşinile celelalte veneau spre intrarea pe autostradă şi noi le ocoleam. Eram uluit şi teribil de speriat L-am întrebat pe translator: „Ce face omul acesta?” Mi-a răspuns că şoferul observase în faţa noastră un mare blocaj de trafic şi hotărâse să-l ocolească ieşind prin intrare. Am închis ochii, m-am ghemuit în spatele scaunului şi mă rugam să scap cu viaţă. Am scăpat cu viaţă. Dar mai târziu am început să mă gândesc: „Ce se întâmplă cu oamenii de afaceri străini, care vor să intre în China? Chinezii semnează un contract cu ei, le iau tehnologia şi apoi schimbă regulile şi le spun că n-au decât să plece acasă. Vor scăpa cu viaţă?”

Nu, atunci când autorităţile chineze sunt puse pe prăduit. Şeful filia lei din China a uneia dintre cele mai mari bănci canadiene mi-a spus, în 1997, că banca a transferat odată câteva mii de dolari de la filiala din Hong Kong la cea din Shanghai şi a fost nevoie de optsprezece zile pentru efectuarea transferului. „Credem că ştim ce s-a întâmplat”, îmi spunea într-o zi bancherul la un dineu în Shanghai. „Cineva de la Banca Centrală a luat banii, a speculat cu ei la bursa din Shanghai şaptesprezece zile şi apoi i-a pus la loc în cea de-a optsprezecea zi”.

Cleptocraţie înseamnă şi miliardele de dolari câştigate de programe de privatizare corupte din Europa de Est şi Rusia, unde elite oligarhice minuscule, adesea în cârdăşie cu mafia locală şi oficialităţi din guvern, au manevrat în aşa fel, încât să câştige controlul asupra fostelor fabrici proprietate de stat şi a resurselor naturale la preţuri sub nivelul pieţii, devenind peste noapte miliardari. Preţurile la imobiliare au sărit în aer de la Paris

la Tel Aviv sau la Londra din cauza oligarhiei ruseşti şi a altor speculanţi care vând la suprapreţ şi care au scos ilegal din ţară valori incredibil de mari. Când era o piaţă emergentă, America a avut şi ea capitalişti oneroşi, aşa cum acum Rusia şi-i are pe ai ei. Dar capitaliştii oneroşi din America şi-au investit banii în piaţa de acţiuni şi imobiliare din America, în timp ce, graţie globalizării şi transferului liber de capital, capitaliştii ruşi de astăzi îşi investesc banii tot în piaţa de acţiuni şi imobiliare din America, ruinându-şi propria ţară.

Uneori cleptocraţia nu este numai în cazul oligarhiilor bogate care-şi jefuiesc propria ţară, ci şi atunci când oameni simpli încearcă să supravieţuiască într-o ţară unde nu sunt cuprinşi într-un sistem de asigurări. Eram odată la Jakarta, unde trebuia să mă deplasez de la terminalul pentru curse interne la cel internaţional. Am ieşit pe trotuar cu bagajele şi aşteptam la rând în faţa unui panou pe care scria: „Cursă gratuită între terminale”. Când a sosit autobuzul, mi-am urcat bagajele

17*

şi am fost singurul călător. Când am trecut de şofer pentru a cobori la terminalul următor, acesta m-a oprit. „Domnule”, mi-a spus şoferul arătându-mi un semn grosolan mâzgălit de el cu un marker roşu deasupra scaunului său. Semnul scria că o călătorie costa 4, 900 rupii (cam 2 dolari la vremea aceea). Am ridicat din umeri şi i-am dat banii.

Tot despre cleptocraţie a fost vorba şi în vara anului 1998, când, împreună cu John Burns, şeful biroului din New Delhi al ziarului New York Times, am vizitat Parlamentul indian, locul unde sunt promulgate legile Indiei. În timp ce aşteptam în hol pentru a intra, Burns a observat în librăria Parlamentului o carte: Who’s Who of the Indian Parlament – cu biografia şi fotografia fiecărui legiuitor indian. Burns a hotărât să cumpere un

exemplar… La cine trebuie să merg ca să cumpăr o carte?” l-a întrebat Burns pe funcţionarul care stătea chiar lângă vitrina cu cărţi. „Aici, domnule”, a spus el, „700 de rupii”. Omul s-a dus să aducă un exemplar. Când s-a întors, Burns i-a cerut un bon. „Noi închidem la prânz”, a spus funcţionarul, „este o vânzare în afara orelor de program” – ceea ce însemna fără bon. Apoi i-a dat lui John cartea şi a băgat banii în buzunar. Tot episodul mi s-a părut mai degrabă nostim, să mituieşti pe cineva în holul Parlamentului indian ca să poţi cumpăra o carte despre legislatorii indieni.

Cred că acest exemplu explică de ce numărul din 16 decembrie 1998 al ziarului Times of India relata că cercetările făcute timp de optsprezece luni în statul indian Punjab, contaminat de corupţie, au fost sistate. Cercetarea viza un oficial care ar fi trebuit să primească 100.000 de rupii (2 380 dolari) pentru prestarea unui serviciu guvernamental „onest”, şi asta într-un stat unde orice lucru, de la conectarea la curentul electric până la înscrierea la o şcoală publică reclamă plata unei mite către cineva. Dar n-a putut fi găsit niciun oficial care să merite recom pensa. În locul identificării unui beneficiar al recompensei, ziarul din New Delhi a produs material doveditor care să poată fi folosit pentru acuzarea a 300 de oficiali corupţi.

Ce legătură au toate acestea cu globalizarea? Permiteţi-mi să răspund apelând la câteva analogii simple cu lumea computerelor, îmi place să compar ţările cu cele trei componente ale unui computer, în primul rând, este vorba de maşina propriu-zisă, „hardware”. Acesta este coaja în care este învelită economia. De-a lungul întregului sistem al Războiului Rece, în lume au existat trei tipuri de hardware – hardware de piaţă liberă, hardware comunist şi un hardware hibrid care combina trăsăturile caracteristice ale celorlalte două.

Cea de a doua parte este „sistemul de operare” pentru hardware-ul dumneavoastră. îl compar cu politica macroeconomică a oricărei ţări, în cel mai larg sens al cuvântului. În ţările comuniste sistemul de operare economic fundamental era reprezentat de planificarea centralizată. Nu exista o piaţă liberă. Guvernul hotăra cum ar trebui repartizat capitalul. Eu am denumit acel sistem de operare economic comunist DOS – capital O.O.

În statele hibride, sistemele de operare erau combinaţii diferite de socialism, pieţe libere, economii dirijate de stat şi capitalism clientelar (crony capitalism), în care, între birocraţii din aparatul de stat, firme şi bănci existau legături strânse. Am denumit aceasta DOS – capital 1.O. la 4.O., în funcţie de gradul de implicare a guvernului şi de cât de sofisticată era economia. Ungaria, de pildă, este DOS – capital 1.O., China este DOS – capital 1.O. în provincie şi 4.O. la Shanghai, în Thailanda este DOS – capital 3.O., Indonezia este DOS – capital 3.O. şi Coreea este DOS – capital 4.O.

La urmă vin marile sisteme industriale capitaliste. Unele dintre ele au sisteme de operare bazate pe piaţa liberă, dar denotând şi semnificative componente de politică socială. Acest grup include Franţa, Germania şi Japonia şi eu am denumit sistemele lor de operare DOS – capital 5.O. Altele, însă, cum ar fi Statele Unite, Hong Kong, Taiwan şi Regatul Unit, şi-au liberalizat economiile şi au îmbrăcat cămaşa de forţă din aur. Ele au DOS – capital 6.O.

În plus faţă de tipul de hardware care include o economie şi sistemul ei de operare, există „software-ul”, de care aceasta are nevoie pentru a obţine cât mai mult de la cele două. Pentru mine, software sunt toate lucrurile care intră în sensul cel mai larg în categoria ordinii de drept

Software reprezintă o măsură a calităţii sistemului juridic şi a normelor de drept dintr-o ţară, precum şi gradul în care funcţionarii, birocraţii şi cetăţenii săi îi înţeleg legile, le respectă şi se pricep cum să le facă să funcţioneze. Un software bun include legi bancare, legi comerciale, reguli pentru procedura de falimentare, legi contractuale, coduri de comportament în afaceri, o bancă centrală cu adevărat independentă, drepturi de proprietate care să stimuleze asumarea riscurilor, instanţe de apel, standarde contabile internaţionale, tribunale comerciale, autorităţi de supraveghere susţinute de un sistem juridic imparţial, legi împotriva conflictelor de interes şi *insider trading** practicat de funcţionari guvernamentali şi slujitori ai statului şi cetăţeni dispuşi să aplice aceste reguli într-o manieră rezonabilă.

* insider trading (la Bursă) – delict de iniţiere (utilizarea ilegală în scop de profit a unor informaţii deţinute în mod privilegiat funcţiei deţinute – n.t.)

174

În Războiul Rece, marea luptă s-a dat pentru a stabili al cui hardware va domina lumea. Sovieticii şi americanii n-au dat prea mare atenţie modului în care, de fapt, funcţiona hardware-ul lor în diferitele ţări aliate. Ei nu voiau decât să se asigure că alte ţări făceau uz de numele lor de marcă cu etichetele lor. Într-adevăr, o ţară putea să reziste multă vreme cu un sistem de operare groaznic şi cu un software corupt, pentru că sovieticii şi americanii nu se gândeau decât cum să o aibă în echipa lor, aşa încât o subvenţionau sau îi acordau reparaţii gratuite – atâta timp cât ţara era fidelă semnului de marcă al superputerii. Ambele superputeri erau terorizate de „teoria dominoului”, conform căreia, dacă o ţară-cheie şi-ar fi schimbat hardware-ul, toţi vecinii ar fi trebuit să şi-l schimbe şi ei.

Această bătălie s-a încheiat prin colapsul sistemului Războiului Rece. Brusc, au fost discreditate modelul

comunist, cel socialist şi chiar cel hibrid. Brusc, ne-am văzut într-un moment remarcabil din istorie: pentru prima oară, efectiv fiecare ţară din lume avea acelaşi hardware de bază şi anume capitalismul de piaţă liberă. Odată întâmplate toate acestea, se schimba tot jocul. Ţările nu mai trebuiau să hotărască al cui hardware să aleagă, ci doar cum să exploateze cel mai bine unicul hard ware care părea să funcţioneze – capitalismul de piaţă liberă.

În lumea tehnologiei computerelor există o vorbă: „Hardware-ul o ia întotdeauna înaintea software-ului şi a sistemelor de operare". Cu alte cuvinte, tehnicienii inventează tot mai repede şi mai repede cipuri şi doar mai târziu dezvoltă sistemele de operare şi un software mai sofişti cât pentru a profita cu adevărat de acest nou hardware şi a scoate maximum din el. Acest dicton se aplică şi la lumea globalizării. De la colapsul comunismului şi socialismului în Rusia, Europa de Est şi Lumea a Treia, omenirea a asistat la adoptarea de către un mare număr de ţări a hardwarelui de bază al pieţei libere şi chiar la conectarea hardware-ului lor la voltajul înalt al Turmei electronice, dar adesea fără un sistem de operare, fără software şi alte instituţii necesare pentru a gestiona efectiv şi a repartiza raţional fluxurile de capital şi energie care se pot scurge spre interior şi exterior odată ce eşti conectat la turmă.

Aşa cum am descoperit, aceasta este una dintre problemele centrale în tranziţia de la sistemul Războiului Rece la sistemul globalizării: problema „globalizării premature". Repet cele spuse anterior: nu puteţi merge înainte fără a intra în Turma electronică şi în superpieţe şi nu puteţi supravieţui azi fără a avea un sistem de operare şi un software care să vă permită să profitaţi la maximum de ele şi să vă protejeze de cele mai periculoase excese atunci când, cuprinse de panică, calcă totul în picioare.

DQSCAPITAL 6.O

Era inevitabil ca, din moment ce fiecare se precipita spre aceeaşi marcă de hardware – pieţele libere să existe decalaje în modul în care diferitele ţări îşi dezvoltau sistemele de operare şi software-ul. E foarte simplu să achiziţionezi un computer, mai ales când nu există decât o singură marcă. Orice individ poate să se ducă la Computer City şi să-şi aleagă unul. În tranziţia de la sistemul Războiului Rece la sistemul globalizării, multe ţări au făcut tocmai acest lucru, fără a-şi pune problema dacă aveau sistemul de operare şi software-ul necesare pentru a folosi efectiv acel computer. Aceste ţări îşi ziceau: „Aha, pare destul de uşor. Nu trebuie decât să-mi conectez computerul meu nou-nouţ la Turma electronică…”

Dar, în realitate era mult mai greu decât se părea. E simplu să declari piaţa liberă în ţara dumneavoastră. Dificil este să asiguri impunerea nepărtinitoare a unor legi şi coduri comerciale echitabile, cu instanţe care să protejeze oamenii de capitalismul dezlănţuit. Estesim plu să deschizi o piaţă de acţiuni. Până şi Mongolia are astăzi o piaţă de acţiuni. Dar este foarte dificil să construieşti o Securities and Exchange Commission (SEC) *, care poate controla *comerţul insider*.

Este simplu să slăbeşti brusc frâiele presei şi să permiţi fluxul liber de informaţii economice. Dar este foarte dificil să asiguri şi să protejezi o presă cu adevărat independentă care să facă cunoscute cazurile de corupţie din interiorul guvernului şi să demaşte companiile fantomă care îşi trag pe sfoară deţinătorii de acţiuni.

Procesul acesta de creare a unui software şi a unui sistem de operare apare ca veriga cea mai slabă din lanţul globalizării. Ştim astăzi că globalizarea duce la dezvoltarea comerţului, a schimburilor şi a dezvoltării economice; o mai mare dezvoltare economică duce la mai multă prosperitate pentru mai mulţi oameni; iar mai multă

prosperitate tinde să ducă la mai mult pluralism şi la liberalizare politică; o liberalizare mai mare tinde să ducă la democratizare. Dar, pentru a se produce această reacţie în lanţ, ţara dumneavoastră trebuie să-şi instaleze sistemul de operare şi software-ul, iar odată acest prim pas făcut, adesea apare coli ziunea cu cultura, istoria şi instituţiile împământenite sau cu absenţa acestora. De aceea, primul pas se dovedeşte a fi mult mai dificil decât s-a crezut iniţial, în euforia care a urmat după căderea Zidului Berlinului.

Să ne gândim la Polonia şi la Uniunea Sovietică. Au apărut din Războiul Rece cam în acelaşi timp. La început, ambele au cunoscut o

— Securities and Exchange Commission – comisie de supraveghere a operaţiunilor bursieren.t.

176

recesiune economică, dar curând Polonia a început să se dezvolte, Rusia – nu. Cauza rezidă parţial în faptul că Polonia care, înainte ca puterea să fie preluată de comunişti, a avut o istorie capitalistă, a putut instala relativ rapid un volum mai mare de software de bază şi sisteme de operare necesare pentru a reuşi în era globalizării. Rusia, care n-a avut o istorie capitalistă *şi* nicio democraţie, a trecut printr-o perioadă mai dură şi a plătit preţul. Îmi amintesc mereu de o glumă pe care Secretarul de Stat, James A. Baker III, le-a spus-o ziariştilor cu care călătorea, anume o glumă pe care i-o spusese preşedintele Uniunii Sovietice, Mihail Gorbaciov. Gorbaciov încerca să-i sublinieze lui Baker cât de grea era pentru Rusia trecerea psihologică la capitalism, după atâţia ani de comunism şi a făcut-o printr-o istorioară: un ţăran rus găseşte la marginea drumului o lampă şi o sparge. Din lampă sare un spiriduş. Spiriduşul îi spune ţăranului că poate să-i îndeplinească orice dorinţă.

Ţăranul îi spune spiriduşului: „Ştii, eu nu am decât

trei vaci, dar vecinul meu Igor are zece vaci”.

„Înseamnă că tu vrei douăzeci de vaci?” îl întreabă spiriduşul pe ţăran.

„Nu”, spune ţăranul, „vreau să mai omori şapte din vacile lui Igor”.

În sistemul Războiului Rece, marea divizare a lumii era cea dintre economiile comuniste şi capitaliste, cu câteva economii hibrid printre ele. Astăzi, când, practic, toată lumea are acelaşi tip de hardware, marea linie de demarcaţie trece între democraţiile de piaţă liberă şi cleptocraţiile de piaţă liberă. Ţările capabile să dezvolte sistemele de operare şi software-ul pentru a putea ţine pasul cu piaţa liberă se vor deplasa în direcţia democraţiilor de piaţă liberă. Ţările care sunt incapabile sau nu doresc să dezvolte sistemele de operare şi software-ul se vor deplasa în direcţia cleptocraţiilor de piaţă liberă, unde statul este, de fapt, preluat de capitalişti fără scrupule şi elemente criminale, niciunul din aceştia nefiind interesat de o reală ordine de drept.

La revedere, comunişti versus capitalişti. Salut, democraţi versus cleptocraţi de piaţă liberă.

AI

ntrucât majoritatea oamenilor au o reprezentare despre cum arată cele mai bune democraţii de piaţă liberă, permiteţi-mi să ilustrez cum arată cele mai rele cleptocraţii de piaţă liberă. După aceea veţi putea plasa orice ţară în spectrul cuprins între cele două extreme.

Cea mai pură formă de cleptocraţie de piaţă liberă pe care am văzut-o vreodată a fost Albania anilor ’90. Albania a fost, timp de cincizeci de ani.

una dintre cele mai izolate ţări comuniste, adoptând în Războiul Rece o atitudine maoistă, prochineză. După prăbuşirea Zidului Berlinului, regi mul comunist din

Albania s-a prăbuşit şi el în 1991. În Albania s-au ţinut alegeri rudimentare şi la Tirana s-a instalat un guvern cvasi-democratic. Albanezii credeau că au obţinut şi ei ceea ce aveau alţii: un hardware de piaţă liberă. Din păcate, a fost singurul lucru obţinut întreaga Albanie era un hardware, fără software şi fără sistem de operare.

Când am vizitat, în 1998, capitala Albaniei, Tirana, Fatos Lubonja, scriitor albanez în vârstă de 47 de ani, redactor la revista literară albaneză Endeavor. Îmi descria ce înseamnă să trăieşti în cleptocraţia albaneză. „După comunism, spunea el, aici domnea o egalitate deplină. Toţi eram la zero. Puţini erau cei care aveau o proprietate sau relaţii. Aşa că abia după aceea s-a format un sistem ierarhic. În fapt, oamenii considerau politica o afacere, pentru că a fi politician însemna a putea deschide sau închide uşi. Puteai să-ţi pui ştampila pe ceva sau nu. Piaţa liberă era privită ca ceva unde erai liber să faci orice. Drept care, cei mai îndrăzneţi au început să facă tot soiul de lucruri, iar elementele criminale au descoperit că aveau nevoie de politicieni pentru unele situaţii, iar politicienii au descoperit că aveau nevoie de bani pentru a rămâne la putere.

Oamenii nu aveau experienţă. Nu fuseseră instruiţi în treburi politice. Nu înţelegeau că, fără software, Albania ar deveni o junglă, că oamenii ar avea de suferit, că mulţi ar fi răpiţi de gangsteri sau ar pleca din ţară. La scurtă vreme oamenii au înţeles că Albania nu putea concura pe piaţa liberă decât cu o economie ilegală. În felul acesta am creat burghezia criminală. Ei nu plătesc impozite. Nu răspund de condiţiile de viaţă ale oamenilor sau de infrastructură. Nu fac decât să tot ia. Dacă nu poţi să concurezi la microcipuri, concurezi la mafie. Cât priveşte construirea unei reale democraţii de piaţă liberă, aici ne situăm în punctul zero. Primii cinci ani n-au fost decât o variantă degenerată a comunismului. În loc să construim o

economie de piaţă liberă care să recompenseze iniţiativa şi riscul, am creat o economie criminală condusă după scheme piramidale. Oamenii şi-au depus banii în aceste piramide. Şi, în loc să investească, se mulţumeau să-şi bea cafeaua şi să aştepte să vină banii la ei, aşa cum le promiseseră proprietarii de piramide. Asta îmi aminteşte de vremea când aşteptam ajutor din partea Chinei şi trăiam în timpul Războiului Rece cu această himeră. Era orice, numai o economie adevărată, nu".

Într-adevăr, ceea ce s-a întâmplat în Albania a fost că, în locul unui sistem bancar corect, guvernul a tolerat şi, până într-un anumit grad, chiar a încurajat, schemele Ponzi – una din cele mai vechi forme de

escrocherie. Aceste scheme Ponzi erau atât de răspândite în Albania, încât una din cele mai cinice din ele era chiar sponsorizată de o echipă italiană de curse de maşini, ca şi când ar fi fost MasterCard Interna tional. Organizatorul unei scheme Ponzi tipice venea în faţa oamenilor şi le spunea că, dacă voiau să-şi depună economiile în „fond", în şase luni aveau să capete cu 20, 30, chiar 50% mai mult. Întrucât Ponzi avea puţine investiţii, dacă în general avea vreuna reală, pentru a obţine profituri atât de mari, singurul mod de a plăti aceste dobânzi ridicate era să atragă continuu noi investitori care să-i plătească pe cei vechi – şi întotdeauna managerii fondului îşi luau porţia lor. Totul merge bine până în momentul când nu mai pot fi găsiţi noi investitori.

„Schemele Ponzi au început să facă eforturi pentru a procura banii necesari achiziţionării de benzină pentru contrabanda la preţuri foarte mari în statele vecine, Muntenegru şi Serbia, care suportau sancţiunile internaţionale impuse în timpul războiului din Balcani", îmi explica Carlos Elbirt, şeful agenţiei din Tirana a Băncii Mondiale. „Dar, după ce au fost ridicate sancţiunile impuse

Serbiei, în spatele schemelor Ponzi nu a mai rămas nicio activitate, prin urmare întreaga activitate consta în a face rost de noi bani pentru a-i finanţa pe cei vechi. Când cei care se ocupau cu asemenea lucruri au ajuns într-adevăr la disperare din cauza banilor care trebuiau procuraţi, au oferit o dobândă de 50% pentru banii depuşi. Mi-a fost foarte greu să-i conving chiar şi pe propriii mei colegi din Albania, (de la Banca Mondială) că aceste scheme Ponzi erau sortite eşecului. Colaboratorii mei dădeau din cap când le arătam diagramele mele şi apoi băgau şi mai mulţi bani în schemele Ponzi. Acestea erau pur şi simplu prea tentante şi toţi acţionau la fel. Era ca o febră. Oamenii îşi vindeau casele şi băgau banii în schemele Ponzi, iar apoi, în două sau trei luni, recumpărau vechile case şi una nouă în plus. FMI şi Banca Centrală au avertizat guvernul albanez Banii nu cresc în pomi, dar guvernul nu a luat nicio măsură".

Toate acestea se datorau în parte faptului că guvernul albanez nu avea suficienţi oameni care să cunoască bine situaţia şi în parte faptului că mulţi dintre propriii săi funcţionari erau antrenaţi în această afacere. „Dacă te duceai la reşedinţa vreunui ambasador la ziua naţională a ţării sale, dădeai acolo de proprietari de scheme piramidale", îmi spunea Elbirt „Erau acceptaţi fără rezerve şi legitimizaţi şi aceasta explică de ce o mulţime de oameni simpli le urmau exemplul".

În cele din urmă, în 1997, fondurile piramidale albaneze au clacat, aşa cum era şi de aşteptat, conducând la prăbuşirea totală a legii şi ordinii, cu albanezi furioşi jefuindu-şi propriul stat în încercarea disperată de a-şi recăpăta banii. Elbirt a trebuit să fie evacuat împreună cu alţi diplomaţi străini pentru a fi puşi la adăpost. Au plecat cu un convoi organizat de britanici de la Tirana până în portul Durres. Odată ajunşi la Durres, elicopterul cu care urma să fie transportaţi n-a putut decola deoarece se

trăgea prea mult Atunci convoiul a fost îndreptat spre o altă zonă a portului, care era controlată de italieni. Diplomaţii au fost duşi cu toţii la Durres cu maşinile lor oficiale şi cu şoferii lor oficiali, iar şoferii au parcat în port aşteptând să se întoarcă la Tirana. Dar domnea anarhia şi un grup de hoţi albanezi pe jumătate beţi au năvălit în port şi au început să fure maşinile. Elbirt spunea că momentul cel mai tensionat a fost când a apărut un hoţ albanez, a luat „o puşcă mare, mare", a cerut cheile de la una din maşinile celor evacuaţi şi apoi a dispărut în viteză, la volanul maşinii, în mai puţin de un minut. Numai că, după vreo zece minute, hoţul a apărut din nou şi a cerut actele de înregistrare a maşinii pe care tocmai o furase. Ca şi când ar fi avut o bănuială că, dacă Albania ar fi primit software, el ar fi avut nevoie de actele de proprietate.

Elbirt spunea: „A fost foarte politicos. Jaful odată comis, părea că nu vrea altceva decât să încheie o tranzacţie oficială".

Relatarea despre Albania din anii '90 este un exemplu extrem care demonstrează un fapt simplu: cei care s-au temut sau au prezis că, din cauza globalizării şi a permeabilităţii crescânde a graniţelor, statul-naţiune va începe să dispară sau să piardă din importanţă au greşit grav.

De fapt, oamenii aceştia spuneau nişte absurdităţi imense. Din cauza globalizării şi a deschiderii mai mari a graniţelor, calitatea statului dumneavoastră câştigă, nu pierde din importanţă. Permiteţi-mi să repet ceva mai tare: ÎN SISTEMUL GLOBALIZĂRII, CALITATEA STATULUI DUMNEAVOASTRĂ. CÂŞTIGĂ, NU PIERDE DIN IMPORTANŢĂ. Deoarece calitatea statului dumneavoastră reprezintă realmente calitatea software-ului şi a sistemului de operare cu care trebuie s-o scoateţi la capăt cu Turma electronică. Capacitatea unei economii de a face faţă inevitabilelor suişuri şi coborâşuri ale turmei, depinde în

mare parte de calitatea sistemului ei juridic, a sistemului financiar şi a managementului economic

— Oaze aflate, ca şi înainte, sub controlul guvernelor şi birocraţilor.

Chile, Taiwan, Hong Kong şi Singapore, toate au supravieţuit crizei economice din anii ’90 mult mai bine decât vecinii lor, pentru că au avut state de o calitate superioară care au condus un software şi sisteme de operare de calitate superioară.

Primul ministru thailandez, Chuan Leekpai, îmi spunea pe la începutul lui 1998, după ce ţara sa fusese scuturată de criza economică din Asia: „Dacă eşti pe punctul de a deveni parte a acestei pieţe globale, ar fi de preferat să fii în stare să te aperi de această piaţă… Una din lecţiile pe care ni le-a predat această criză este aceea că multe dintre structurile şi instituţiile noastre nu erau pregătite pentru această nouă eră. Acum trebuie să ne adaptăm la standardele internaţionale. Întreaga societate aşteaptă acest lucru. Toţi vor un guvern mai bun şi un guvern transparent”.

Dar, în timp ce statului îi revine acum o importanţă mai mare şi nu una mai mică, ceea ce s-a schimbat este ceea ce înţelegem prin stat în timpul Războiului Rece ceea ce conta era *mărimea* statului. Era nevoie de un stat mare ca să lupţi cu comuniştii, să menţii zidurile din jurul ţării şi să susţii un generos sistem social pentru a-ţi cumpăra muncitorii ca să nu adere la comunism. În era globalizării, ceea ce contează este *calitatea* statului. E nevoie de un stat mai mic, pentru ca prin intermediul pieţii libere să se scurgă capital în ţară, nu un guvern lent, umflat, ci unul mai bun, mai inteligent şi mai rapid, cu funcţionari care pot regle menta piaţa liberă, fără a o sugruma sau a o scăpa de sub control. Totul se reduce acum pentru guverne la a creşte calitatea statelor lor, diminuându-le simultan proporţiile. Unul dintre cele mai importante şi mai

durabile avantaje concurenţiale pe care le poate avea astăzi o ţară este un serviciu public sărac, eficient şi onest.

Marea provocare pentru multe din fostele economii comuniste şi hibride, dominate de stat este dacă, în momentul în care încep să reducă mărimea aparatului guvernamental (prin liberalizarea, dereglementarea şi privatizarea industriilor lor proprietate de stat), vor putea să amelioreze şi calitatea guvernelor lor. Pentru că un guverm restrâns fără o guvernare mai bună este realmente periculos. Este nevoie de un echilibru. Se doreşte un stat suficient de puternic şi suficient de implicât, pentru a asigura respectarea regulilor jocului, pentru a garanta că cei mai buni inventatori şi întreprinzători vor câştiga, dar niciunul nu este atât de puternic şi atât de implicat, încât fie să selecteze câştigătorii, fie să-i protejeze pe perdanţi de câştigători, fie să-i protejeze pe perdanţi de competiţia internă sau externă. Dacă piaţa dumneavoastră reprezintă doar stopuri fără cale liberă, va provoca stagnare. Dacă piaţa dumneavoastră liberă are pretutindeni cale liberă şi niciun stop, ea dă naştere la haos. Şi aici a dus globalizarea prematură în ţări ca Rusia şi Albania după colapsul comunismului. Rusia a aderat la Turma electro nică practic fără să aibă un sistem de operare şi un software. Ca urmare, în Rusia unii profită în beneficiu propriu de privilegiile pieţii libere – atrăgând investiţii străine, emiţând acţiuni şi obligaţiuni, făcând împrumuturi internaţionale – în absenţa unui control suficient sau a impozitelor din care să rezulte venituri pentru a-i plăti pe deţinătorii de obligaţiuni. Şi când turma a realizat, în cele din urmă, că Rusia nu era nimic altceva decât o bucată de hardware de piaţă liberă, fără un sistem de operare şi fără software instalate, s-au produs oscilaţii şi s-au topit cablurile încâlcite care alcătuiau economia Rusiei.

În Polonia postcomunistă, economia a scăzut şi apoi a crescut brusc atunci când reformele au fost propulsate

pentru că investitorii au găsit acolo un nivel al câmpului de acţiune la care companiile cele mai productive câştigau. În Rusia nu procedezi bine făcând ceva mai bine sau operând conform celor mai bune practici", spunea Bill Lewis, care a condus un studiu despre economia Rusiei realizat de o firmă de consul tanţă McKinsey… Procedezi bine căutând favoruri, taxe preferenţiale şi subsidii".

Ce s-a petrecut în Asia de Sud-Est a fost o altă formă de globalizare prematură. Thailanda, Malaysia, Coreea de Sud şi Indonezia erau diferite de Rusia. Ele au avut tot timpul un harware de piaţă liberă rudimentar şi au avut versiuni timpurii ale sistemului de operare – de la DOS – capital 3. O la 4.O. Aceste versiuni timpurii ale DOS – capital – combinate cu multe economii, multe credite susţinute de guvern, cu multe resurse naturale şi cu mulţi oameni dispuşi să muncească din greu – erau foarte potrivite pentru a ajunge de la un venit de 500 USD per capi ta la 5.000 USD. Pentru că, după cum ştim cu toţii, când ai primul computer, orice sistem de operare este bun şi oricum vei fi mult mai productiv decât dacă ai lucra cu o maşină de scris. Dar aceste versiuni timpurii ale DOS – capital erau relativ lente şi impregnate de capitalism clientelar. În Indonezia, de pildă, managementul băncilor proprietate de stat era dominat de Ministerul de Finanţe.

„Atunci când sunau politicieni, membri ai familiei preşedintelui sau funcţionari din Ministerul de Finanţe, bancherii se simţeau obligaţi să acorde împrumuturi chiar şi pentru proiecte pe care le apreciau ca neprofitabile şi atunci când rambursarea împrumuturilor era sub sem nul întrebării, ei camuflau problemele", scria Shiraishi Takshi, expert în problemele financiare ale Asiei de Sud-Est de pe lângă Universitatea în Kyōto. „Băncile din sectorul privat acumulau şi ele datorii fără acoperire. Misiunea lor era să servească conglomeratele de firme pe care le înfiinţaseră, şi atunci când un membru al conglomeratului întâmpina

dificultăţi ei îi împrumutau fonduri suplimentare adunate de la surse străine cu o dobândă uriaşă".

În anii '90, când Turma electronică a intrat într-o viteză superioară şi randamentul ei a crescut de la cel al unui cip 286 la cel al unui Pentium II, ea le-a oferit acestor ţări din Asia de Sud-Est din ce în ce mai mulţi bani. Băncile locale, dintre care majoritatea abia dacă erau reglementate, au început să cumpere în exces USD, convertindu-i în moneda locală la un curs de schimb fix, fără a-i asigura în niciun fel, după care au împrumutat clienţilor lor aceşti bani pentru un număr crescând de investiţii neproductive – de la un teren de golf în plus până la cele mai înalte blocuri turn pentru birouri din lume şi la expansiunea maniacal egocentrică a conglomeratelor din Coreea de Sud. Naţiunile din Asia de Sud-Est aveau nevoie să-şi actualizeze vechile lor DOS – capital 3. O la 4. O şi să se apropie mai mult de DOS – capital 6.O. Ele aveau nevoie de sisteme de operare mult mai liberalizate, în care rolul guvernelor să fie redus, să permită pieţelor să-şi orienteze mai liber resursele în vederea unei folosinţe mult mai productive, să încurajeze mai mult concurenţa internă şi să-i selecteze pe perdanţi prin proceduri de falimentare efective. Şi aveau nevoie de un software mai sofisticat care să amelioreze calitatea guvernării, să reglementeze o economie mai rapidă, mult mai deschisă, să disciplineze managerii companiilor, să-i facă mai deschişi la verificarea de către deţinătorii de obligaţiuni şi să fie suficient de severi şi suficient de flexibili pentru a gestiona orice retragere bruscă şi masivă de investiţii străine de la turmă. A arunca, pur şi simplu, o groază de capital şi de muncă într-o industrie nu mai era suficient pentru a produce o creştere susţinută, continuă.

Din păcate, cei din Asia de Sud-Est au rămas la acest DOS – capital 3.O. Mare greşeală. DOS – capital 3. O poate să fie bun pentru a ajunge de la un venit de 500 USD la

unul de 5.000 USD per capita, atunci când turma se deplasează cu viteza de 286 cip. Dar când vrei să treci de la un venit de 5.000 USD per capitala unul de 15.000 USD, iar turma trece de la un cip 286 la un Pentium II, iar dumneavoastră încă mai folosiţi DOS – capital 3. O, ei bine, atunci hardware-ul dumneavoastră este pe cale să îngheţe. Aţi observat ce se întâmplă când folosiţi o versiune veche, lentă a sistemului de operare DOS şi Windows software într-un computer Pentium II nou? Primiţi pe ecran mesaje de genul: „You Have Performând an Illegal Function", „Out of Memory" sau „Cannot Save Item". Aceasta este, pe scurt, ce s-a petrecut în 1997 – 98 cu cei din Asia de Sud-Est, care au putut citi pe ecranele lor doar: „You Have Performând a Series of Irrational Invest ments. Cannot Save Items. Delete Memory of All Inefficient Industries. Contact Service Provider and Download New Software and Operating Sistem". Acest lucru au încercat să-l facă ţările din Asia de Sud-Est. În toate aceste ţări din Asia de Sud-Est veţi constata că ele au reprodus configuraţia exterioară a sistemelor financiare occidentale, dar în multe cazuri a fost o reproducere mecanică. În interior lipsea ceva – un element cheie al sistemului de operare DOS. Era o percepere şi o înţelegere de principiu a modului cum funcţionează pieţele realmente libere şi o societate bazată pe piaţa liberă – faptul că ele nu se conduc după raţionamentul arbitrar al indivizilor, ci după munca anonimă în afara oricărei judecăţi de valoare pe piaţă. Uriaşele conglomerate coreene, aşa-numitele *chaebols*, n-ar fi fost niciodată în stare să contracteze asemenea uriaşe datorii fără intervenţia autorităţilor care au orientat în mod arbitrar capitalul în direcţia dorită de ei. Toate aceste împrumuturi le-au dat posibilitatea de a creşte la un moment dat la o rată astronomică, pentru ca, în final, să recupereze.

Fostul prim-ministru coreean, Lee Hong Koo, mi-a

spus că guvernul său a avut nevoie de câţiva ani pentru a înţelege mesajul: „Eram prim-ministru în 1995, atunci când Coreea a fost admisă în OCDE şi ajunsese la un venit de 10.000 USD per capita”, spunea el. „Credeam că, în sfârşit, am reuşit. Credeam aceasta pentru că absolvisem liceul cu brio şi acum eram studenţi la colegiu. Dar calităţile necesare, la un anumit nivel, erau diferite de cele ale nivelului superior. Nu ne-am dat seama că marea noastră birocraţie de stat, de care eram aşa de mândri, reprezenta mai degrabă o frână decât o forţă pozitivă. Trăiam după formula: producţia plus exportul este egal cu creşterea economică şi succesul. Criza de la sfârşitul anilor ’90 ne-a arătat că am greşit, dar lecţia ne-a costat scump. Am învăţat că eşecul comunismului era un eşec faţă de capitalism şi, dacă cel care câştiga era capitalismul, aceasta însemna că exista un control asupra capitalului. În anii ’90 a fost acea globalizare rapidă a capitalului, dar noi nu ne pregătisem instituţiile pentru a trata cu pieţele de capital globale. Nu dispuneam de mecanismul necesar pentru a trata cu ele. Eram lipsiţi de apărare. Ne tratam băncile ca şi când ar fi fost autorităţi de stat, ca şi când ar fi fost o prelungire a guvernului. Credeam că nu trebuie să faci bani din bani. Credeam că trebuie să faci bani din producerea de bunuri. Aşadar, era misiunea băncilor să promoveze creşterea. Prin urmare, ele erau o parte a birocraţiei guvernamentale. Nu înţelegeam că băncile şi fluxurile de capital erau inima noii economii, fie că le reformezi, fie că nu”.

Aşa cum a demonstrat prin propriile sale cercetări Dani Rodrik, economist la Universitatea Harvard, „problema nu este, pur şi simplu, dacă globalizezi, ci cum globalizezi”. Ţările care au construit infrastructuri financiare şi juridice sofisticate, oneste şi credibile – ceea ce ia mult

timp – sunt mult mai bine poziţionate pentru a para atacurile speculative asupra monedei lor, sunt mult mai capabile să facă faţă scurgerilor bruşte de capital ale turmei şi fac mult mai rapid demersuri pentru a reduce impactul. Dar există unele excepţii. Chiar şi o ţară cu un sistem de operare şi un software sănătos poate întâmpina dificultăţi – de exemplu Suedia, în 1992, sau America şi criza economiilor şi împrumuturilor ei. Dar Suedia şi Statele Unite şi-au revenit rapid datorită faptului că se bazau pe un sistem de operare şi un software de calitate. Aşa cum menţiona, în cuvântările sale, Alan Greenspan, ţările cu un sistem de operare financiar avansat şi un software corespunzător „au fost, în general, în stare să descurajeze atacurile speculative împotriva unei monede bine protejate, pentru că sistemele lor financiare sunt robuste şi apte de a rezista unor scurgeri masive şi rapide de capital şi de a demara măsuri politice adesea energice pentru a respinge asemenea atacuri”.

Pentru toate aceste motive, liderii ţărilor în curs de dezvoltare sunt acum din ce în ce mai conştienţi de faptul că, dacă vor să reuşească în sistemul globalizării, au nevoie nu numai de o piaţă emergentă, ci şi de ceea ce fostul ambasador al SUA în Ungaria, Donald Blinken, numea o „societate în creştere”. Nu are niciun rost să-ţi privatizezi economia într-un vacuum social şi guvernamental. „A pune piaţa înaintea societăţii”, spunea Blinken, „echivalează cu o invitaţie la dezordine şi dezamăgire”.

De aceea, este extrem de important ca atât investitorii, cât şi politicienii să înceapă să-şi lărgească definiţia dată elementelor constitutive ale unei pieţe emergente sănătoase, uitându-se la ceea ce constituie o societate în creştere sănătoasă. Privind înapoi, cea mai mare greşeală pe care a făcut-o omenirea cu Rusia, atunci când aceasta a succedat Uniunii Sovietice, a fost să trateze

tranziţia Rusiei la sistemul global, în primul rând, ca o „problemă financiară”, lăsând pe seama FMI rezolvarea ei ca şi când singura problemă era liberalizarea preţurilor şi încărcarea pieţei libere cu grija pentru toate celelalte lucruri.

James Wolfensohn, preşedintele Băncii Mondiale, are perfectă dreptate când propune revizuirea metodologiei noastre de a evalua ţările pe baza unei liste curente care se limitează aproape în întregime la statistici financiare – PIB, PNB, venitul pe cap de locuitor – şi trecerea la „o nouă formă de evaluare”, care să măsoare bunăstarea unei ţări ca societate în dezvoltare şi nu ca piaţă în dezvoltare. Ţările trebuie clasifi cate în funcţie de calitatea software-ului de guvernare, a sistemului juridic, a procedurilor de rezolvare a conflictelor, a siguranţei sociale, a ordinii de drept şi a sistemului de operare economic.

Pentru aceste aşa-numite reforme de „generaţia a doua”, o societate în dezvoltare avea nevoie de mult mai multă răbdare şi de o muncă susţinută. „Înainte vreme, îmi spunea un înalt funcţionar de la Banca Mondială, te duceai într-o ţară în curs de dezvoltare şi mergeai la guvernatorul Băncii Centrale şi n-aveai nevoie să-i dai decât un sfat simplu: opriţi emiterea de bani. Mergeai apoi la ministrul de Finanţe şi-i spuneai încetaţi să funcţionaţi cu un deficit bugetar atât de mare, pentru ca Banca voastră Centrală să nu mai tipărească atât de mulţi bani. Cu alte cuvinte, tot ce aveai de făcut era să vorbeşti cu doi oameni şi să le transmiţi două mesaje simple. Dar acum ştim că e nevoie de mult mai mult „Iar pentru a instala aceste reforme cu un software de generaţia a doua, care transformă realmente o ţară dintr-o piaţă emergentă într-o societate emergentă, este nevoie de implicarea mult mai multor actori şi se impune asigurarea unui consens politic mult

mai larg.

Despre America s-a spus că este un sistem trasat de genii care poate fi dirijat de idioţi. Astăzi, ţările în curs de dezvoltare nu au nevoie de ajutor din partea Americii, ci mai degrabă de a înţelege care este sursa reală a prosperităţii americane: combinarea unui sistem de operare corect – pieţele libere – cu un software corect, instituţii politice şi con sens politic care pot proteja proprietatea şi inovaţia, pot garanta că, în mod obişnuit, cei mai productivi jucători câştigă şi pot furniza minimum de plase de siguranţă pentru a-i prinde pe cei care pierd.

În timp ce toate tipurile de pretinşi geoarhitecţi occidentali discută despre schiţarea unei noi bănci centrale globale şi a unor noi instituţii guvernamentale globale pentru a controla Turma electronică, liderii multor ţări în curs de dezvoltare ajung treptat să înţeleagă că nimic nu-i va proteja atâta timp cât nu au o mai bună guvernare locală. Legile bancare şi legislaturile care le adoptă, executivul şi organismele de control care le impun, instanţele care le adjudecă sunt toate instituţii locale, atenţia trebuind să se focalizeze pe îmbunătăţirea acestor organisme fără a aştepta soluţiile divine ale unei guvernări globale. Dacă mulţi gânditori occidentali nu înţeleg acest lucru, ţările care au trecut prin crizele economice din ultimul deceniu al secolului al 20-lea îl realizează foarte bine.

„Se aud voci, unele chiar foarte tari, care spun că, probabil, inte grarea a mers prea departe şi prea rapid – în special pe pieţele financiare41, îmi spunea preşedintele Mexicului, Ernesto Zedillo, în iarna lui 1997. „Ei bine, eu cred chiar contrariul. Globalizarea este o provocare, dar oferă şanse teribile. Faptul că un capital financiar se poate deplasa instantaneu ridică, într-adevăr, un risc, dar a sări de la aceasta la a afirma că este nevoie să controlăm mişcările capitalului este i8 6

total greşit”. Da, a adăugat el, avem nevoie de un FMI puternic, care să ajute în cazuri de urgenţă şi să ne alerteze atunci când se manifestă dis torsiuni în dezvoltarea ţărilor sau a diferitelor bănci. Dar, la sfârşit, spunea preşedintele Zedillo, „toate aceste fluxuri financiare globale vor canaliza într-un sistem financiar local sau ca resurse care vor fi împrumutate de băncile locale/ Aşa că, ceea ce contează, a adăugat el, este dacă există instituţiile financiare şi politice locale care să reglementeze corect întregul proces.

AI

n timpul Războiului Rece, ţările nu dădeau prea mare atenţie tipului de sistem de operare sau de software pe care-l aveau vecinii, din moment ce nu erau foarte integraţi. Astăzi, însă, în era globalizării, abilitatea turmei de a transmite instabilitate de la ţările *rele* la cele *bune* a crescut enorm. Astăzi, teoria dominoului ţine de lumea finanţelor, nu de cea a politicii.

Acesta este motivul pentru care trebuie să fii puţin îngrijorat în legă tură cu „restabilirea” rapidă a economiilor asiatice în urma crizelor din 1997 – 98. Nu pentru că ele au introdus, în fapt, toate reformele de care aveau nevoie pentru a creşte de la DOS – capital 1. O la 6.O. În multe cazuri acest lucru s-a întâmplat deoarece moneda lor s-a depreciat mult şi ele au devenit beneficiarii unor masive importuri SUA, în special produse electronice şi componente de computere fabricate în Asia de Sud-Est Numărul din 28 octombrie 1999 al The Wall Street Journal a făcut profilul lui Rini Soewandi din Indonezia, care a fost conducătorul numit al firmei indoneziene producătoare de maşini Astra-Internaţional după ce compania aproape că a fost măturată de recesiunea economică de la sfârşitul anilor ’90 din Asia. Ea era expresia faptului că întreprinzătorii asiatici conştientizau tot mai mult schimbările pe care trebuiau să le facă pentru a progresa,

dar şi cât de greu era s-o facă.

„Urmez calea americană de a face afaceri, dar în sufletul meu sunt un cetăţean al Jawei”, spune dl. Soewandi, un bărbat de 41 de ani. În continuare, în articol, se spunea: „Dl. Soewandi face un salt impresio nant încercând să transforme spiritul afacerist de la Astra, una din cele mai vechi şi mai mari companii din Asia de Sud-Est, dintr-un conglo merat restrictiv într-unul din primele organisme publice în stil american din regiune… Refacerea Astrei semnalează începutul unei noi bătălii pentru Asia de Sud-Est aşa cum se prezintă în urma crizelor. După ce au lăsat în spate ce e mai rău, multe companii descoperă problema de perspectivă a supravieţuirii într-o piaţă recent deschisă. Mulţi au evitat

acest aspect, sperând că revigorarea le va restitui averile. Dar Astra şi-a întâmpinat frontal dificultăţile şi a făcut o împrospătare culturală, trecând de la deşănţare la transparenţă, de la conglomeratul egodirijat la jucătorul dirijat de piaţă. este o cursă contra cronometru, spune dl. Soewandi. Încercăm să facem două lucruri uriaşe în acelaşi timp – să supravieţuim crizei şi să inventăm un întreg nou model de afaceri care să ne conducă în viitor. Pentru o companie este foarte greu să facă unul din aceste lucruri, ce să mai spunem de amândouă”.

Dar, în timp ce restul lumii este în mod clar implicat în felul în care aceşti parteneri de afaceri asiatici îşi gestionează afacerile economice interne, capacitatea guvernului Statelor Unite sau al altora de a le ajuta efectiv să construiască software-ul necesar este foarte limitată. Ele trebuie să se descurce pe cont propriu. Ministrului de Externe american îi place să călătorească cu avionul, dar, pentru a dezvolta software-ul nece sar, trebuie să călătoreşti cu taxiul – de la Ministerul de Justiţie local la

piaţa de acţiuni, apoi de la Ministerul Comerţului la sediile corporaţiilor. Acesta este tipul de micropolitică şi microdiplomaţie care este total străin majorităţii diplomaţilor din zilele noastre.

Deci, cum abordăm lucrurile? Ar fi grozav dacă fiecare societate ar fi capabilă să-şi instaleze software-ul şi sistemele de operare înainte de a se lipi de Turma electronică. Dar nu este realist să gândeşti astfel. Procesul se va desfăşura mult mai haotic – doi paşi înainte, un pas înapoi. Ştim că va fi un proces al ţărilor ca Rusia sau Brazilia sau Thailanda care vor fi puţin pârlite de turmă, dar şi turma va fi pârlită de ele, ambele trăgând ceva învăţăminte, îmbunătăţindu-şi reformele, urcând un pic, apoi dând iar înapoi şi apoi reluând întregul proces, să sperăm într-un mod mai înţelept Acesta va fi un proces de lungă durată – unul care, într-o ţară ca Rusia, ar putea dura o generaţie – care va domina politica internă şi relaţiile internaţionale în era globalizării.

În acest proces dialectic, superpieţele şi Turma electronică ar putea juca, în cele din urmă, un rol mult mai important decât superputerea americană în promovarea reformei politice. Ar fi grozav dacă fiecare mişcare democratică ar fi condusă de un erou ca Andrei Saharov. Ar fi minunat dacă fiecare ţară ar fi împinsă înainte de ordinea de drept datorită cunoaşterii lui James Madison. Dar în era spre care ne îndreptăm principalul motor al schimbării ar putea fi Merrill Lynch. Următorul capitol ne va explica de ce.

9

Globalutie pisodul nr. 1: în iarna anului 1998 am luat un interviu primului ministru al Thailandei, Chuan Leekpai. Pe jumătate în glumă, pe jumătate în serios, am început privindu-l peste masă şi spunându-i: „Domnule prim-ministru, trebuie să vă fac o mărturisire. Am ajutat la debarcarea predecesorului dumneavoastră – deşi nici

măcar nu-i ştiam numele. Vedeţi, stăteam acasă privind la televizor cum se prăbuşea bahtul thailandez (şi văzând la televizor cum predecesorul dumneavoastră vă nenorocea complet economia). Dam sunat pe brokerul meu şi i-am spus să mă scoată de pe pieţele emergente din Asia orientală. Aş fi putut eu însumi să vă vând via Internet, dar am decis să mă consult cu brokerul meu. Un dolar este un vot, domnule prim-ministru. Cum v-aţi simţi avându-l pe Tom Friedman ca alegător?"

Primul ministru a râs, dar ştia bine ce voiam să spun: aderarea la economia globală şi intrarea în Turma electronică echivalează cu scoaterea ţării pe piaţa de acţiuni. Aceasta înseamnă transformarea ţării dumneavoastră într-o companie cotată la bursă, numai că deţinătorii de acţiuni nu mai sunt cetăţenii dumneavoastră. Ei sunt membrii Turmei electronice, indiferent unde s-ar afla ei. Şi, aşa cum observam mai înainte, ei nu votează doar o dată la patru ani. Ei votează în fiecare oră, în fiecare zi prin fondurile lor mutuale, prin fondurile lor de pensii, prin brokerii lor şi, din ce în ce mai mult, chiar de la ei de acasă, via Internet.

Episodul nr. 2: în toamna anului 1997, am vizitat Moscova împreună cu o delegaţie de manageri şi oameni de ştiinţă americani. Grupul nostru îl includea şi pe Donald Rice, fost conducător al gigantului american de high-tech Teledyne, acum conducătorul unei firme de biotehnologie. În timpul vizitei, Don mi-a relatat într-o zi că discutase despre oportunităţi de afaceri cu un întreprinzător rus care era interesat într-un parteneriat cu o companie americană. Rice este un versat

conducător de firmă şi, înainte de a merge foarte departe cu omul de afaceri rus, i-a pus o întrebare simplă: „V-aţi plătit impozitele? 4* între prinzătorul rus a răspuns

evaziv, că nu prea le-a plătit. Regret, i-a spus Rice, dacă nu şi-a plătit taxele, nu exista nicio posibilitate de a deveni parteneri, deoarece compania lui Rice era o companie cotată la bursă şi, dacă una din filialele sale internaţionale nu-şi plătea taxele, aceasta rezulta din auditul său anual. Aşa că acum întreprinzătorul rus are o alternativă. El poate fi un rău cetăţean rus, poate să nu-şi plătească în continuare impozitele în Rusia şi să concureze de unul singur, sau să devină un cetăţean rus mai bun şi un potenţial partener cu o firmă americană de vârf. Cu cât mai multe ţări se vor alătura turmei, cu atât mai mult se vor afla în faţa alternativei întreprinzătorului rus al lui Donald Rice – fie de a alerga cu Turma electronică şi de a trăi după regulile ei, fie de a alerga singur şi de a trăi după regulile proprii, dar acceptând faptul că accesul la capital este mai mic, accesul la tehnologie este mai mic şi, în sfârşit, nivelul de trai al propriului popor este scăzut.

Aceste două relatări ilustrează pregnant efectele conflictuale pe care le are globalizarea asupra democratizării. Turma electronică va exercita presiuni asupra ţărilor pentru a instala software-uri şi sisteme de operare mai bune care constituie temeliile democraţiei. În acelaşi timp, Turma electronică şi superpieţele sunt pe cale să devină două dintre cele mai coercitive şi intrusive forţe de intimidare din lumea de azi. Ele îi fac pe mulţi să simtă că indiferent ce fel de democraţie au la ei acasă, indiferent ce decizii iau în alegerile lor locale sau naţionale, indiferent pe cine se gândesc să aleagă pentru a le conduce societăţile, totul va fi numai iluzie, pentru că, de fapt, pieţele şi turmele mai mari, mai îndepărtate şi fără chip sunt cele care le dictează viaţa politică.

Paradoxul globalizării este că, în unele zile, turma năvăleşte în oraş cam în genul cowboy-ului singuratec, cu pistolul fumegând, făcând ordine după lege, pentru ca, în ziua următoare, s-o şteargă din oraş, în stil King Kong,

strivind tot ce-i iese în cale. Într-o zi, turma este 1776, iar în ziua următoare este 1984. Permiteţi-mi să vă arăt cum poate fi şi una şi alta deodată.

Am denumit procesul prin care turma ajută la construirea pietrelor de temelie ale democraţiei „revoluţia din afară sau „globaluţie".

Prima oară am descoperit globaluţia în Indonezia, în timpul unei vizite din 1997, în ultimele luni ale erei Suharto. Luasem masa cu Wimar

Witoelar, un popular moderator de talk-show din Jakarta, care mi-a

190

descris tânăra generaţie din clasa de mijloc indoneziană. El observa că ceea ce aveau în comun mulţi dintre aceşti tineri de 20 – 30 de ani, educaţi, era dorinţa de a se îmbogăţi fără a trebui să fie corupţi, şi că ei doreau o democraţie, dar nu voiau să iasă în stradă şi să lupte pentru ea. Această generaţie înţelegea că, sub Suharto, nu s-ar fi produs niciodată o revoluţie democratică de sus, dar erau înspăimântaţi de o revoluţie democratică de jos, pentru că, dacă se revoltau săracii de la oraşe, viaţa ar fi devenit din nou periculoasă. De aceea, întreaga lor strategie consta în *revoluţia din afară* sau globaluţie. Întreaga lor strategie era să facă orice le stătea în putinţă, uneori conştient, alteori inconştient, pentru integrarea Indoneziei într-un sistem global. Ei sperau că, legând Indonezia de aceste instituţii şi pieţe globale – indiferent dacă era vorba de World Trade Organization, Pizza Hut, APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), ASEAN (Association of South-East Aslan Nations), Merrill Lynch, Price Water House Coopers sau organizaţiile nonguvernamentale pentru drepturile omului (NGOS) – ar putea importa standarde şi sisteme de ordine de drept, despre care ştiau că n-ar fi putut fi niciodată iniţiate de sus şi n-ar fi putut fi niciodată generate de jos.

De pildă, presa indoneziană nu putea critica direct regimul Suharto pentru nepotismul său excesiv, aşa că relata cu delicii cum Statele Unite şi Japonia au adus Indonezia în faţa instanţei WTO (World Trade Organization), învinuind uzina naţională de automobile din Indoneziacontrolată de fiul Preşedintelui – că era scutită de taxe şi contravenea astfel standardelor WTO. Strategia adepţilor indonezieni ai globaluţiei era, pe scurt, să *gulliverizeze* regimul Suharto globalizând societatea indoneziană. Analistul militar indonezian Juwono Sudarsono îmi descria globaluţia după cum urmează: „piaţa globală ne va impune practici şi discipline de afaceri pe care noi nu le putem genera în interior". Un alt reformator indonezian exprima totul mai simplu. El mi-a spus că, împreună cu fiul său, se răzbunau pe Suharto „mâncând la McDonald's** o dată pe săptămână.

Politica externă tradiţională, în special de extremă dreaptă şi stângă, subaprecia puterea Turmei electronice şi a globalizării de a contribui la democratizare. Expertul în politică externă Michael Mandelbaum de la Universitatea John's Hopkins, nota: „Noi mai trăim şi acum cu imaginea revoluţiilor de la 1776, 1789, 1917 şi 1989, care lasă impresia că democraţia poate fi produsă doar de poporul care se ridică şi răstoarnă un guvern corupt. Este vorba fie de soldaţii care au luptat în bătălia de la Lexington din timpul războiului pentru independenţă din 1775 – 1783, fie de mulţimea care a luat cu asalt Bastilia, fie de Solidaritatea din

Polonia sau Forţa Poporului din Filipine. Ca atare, nu ne imaginăm niciodată că democratizarea se realizează prin apariţia unui om de afaceri străin care îi spune guvernului dumneavoastră că el nu poate câştiga destui bani pentru a angaja cetăţenii ţării atâta timp cât guvernul

nu instituie o mai bună siguranţă asigurată prin lege, standarde con stabile internaţionale şi transparenţă/4

Dacă Statele Unite nu-i cer în fiecare zi Chinei să democratizeze ţara şi dacă poporul chinez nu se ridică în fiecare zi, revendicând dreptul de a publica articole în pagina destinată opiniei publice din ziarul asiatic Wall Street Journal, aceasta nu înseamnă că acolo procesul de democratizare nu înregistrează progrese. Continuăm să privim democratizarea ca pe un eveniment – la fel cu prăbuşirea Zidului Berlinului –, dar, în realitate, este un proces.

Desigur, pentru ca acest proces să se încheie cu o democraţie libe rală de succes este nevoie să fie împins nu numai de către forţele pieţei, aşa cum observa Larry Diamond, coeditor la Journal of Democracy şi unul dintre cei mai profunzi cercetători ai tendinţelor de democratizare din lume. Turma este necesară, dar nu şi suficientă. „Este, de asemenea, important ca guvernul Statelor Unite să se pronunţe, cu forţă şi con secvent, pentru democratizare”, explica el. „Este important ca Uniunea Europeană şi Programul de Dezvoltare al Naţiunilor Unite şi fiecare reţea în continuă extensie a organizaţiilor nonguvernamentale care monitorizează şi promovează drepturile omului să sprijine iniţiativele de democratizare de pe pieţele în ascensiune. Este important ca globalizarea informării să-i informeze pe tot mai mulţi oameni despre cum trăiesc alţii. Este important ca, pe baza dezvoltării economice a ţărilor, să se creeze noi clase de mijloc în întreaga lume odată cu nevoia lor firească de a participa mai mult la luarea deciziilor şi de pluralism politic. Nu este deloc întâmplător că fiecare ţară care are un venit de peste 15.000 USD pe cap de locuitor este o democraţie liberală, cu excepţia Singaporelui, care este un oraş-stat şi va deveni aproape în mod cert o democraţie liberală de îndată ce se va produce o schimbare de

generaţii. Este important că sfârşitul Războiului Rece şi colapsul comunismului au discreditat toate modelele cu excepţia democraţiei liberale.44

Este nevoie de conlucrarea tuturor acestor factori.

Punctul meu de vedere simplu este că Turma electronică şi superpieţele nu numai că îşi vor lua locul printre celelalte forţe, pe care Diamond le consideră extrem de importante pentru promovarea democratizării, dar, în această eră a globalizării, turma şi superpieţele se pot dovedi a fi cele mai importante din aceste forţe. Aceasta datorită

abilităţii turmei de a pătrunde adânc în reţeaua de conectare a ţărilor, într-o manieră în care nici guvernele şi nici chiar organizaţiile pentru drepturile omului nu pot s-o facă. Turma poate impune presiuni cărora puţine guverne pot să le reziste. Ea este direct interesată să procedeze astfel şi generează şi la alţii interesul direct de a o urma.

Desigur, turma face eforturi să intre în reţeaua de conectare nu pentru că preţuieşte democraţia ca atare. Nu acesta este motivul. Ea preţuieşte stabilitatea, previzibilitatea, transparenţa şi abilitatea de a transfera şi proteja proprietatea privată de confiscare arbitrară sau crim inală. Dar, pentru a asigura aceste lucruri, turma are nevoie ca ţările în curs de dezvoltare să instaleze software-uri şi sisteme de operare mai bune şi să aibă o guvernare mai bună, toate acestea alcătuind pietrele de temelie ale democraţiei. În lumea de astăzi, nu poţi trece de la Mao la Merrill Lynch fără a prelua ceva din Madison. Să privim mai îndeaproape cum impune turma câteva din aceste pietre de temelie ale democraţiei.

Transparenta

The Wall Street Journal relata că, atunci când înalţi funcţionari finan cian din Statele Unite, Japonia, China şi alte şapte ţări din Asia s-au întrunit la o adunare

convocată în Malaysia, în noiembrie 1997, au remarcat că Banca centrală malaysiană afişa un tabel electronic de genul celor întâlnite în mod uzual la meciurile de baschet, care etala continuu stadiul rezervelor monetare ale Malaysiei pentru a-i asigura pe vizitatori de sănătatea economiei ţării.

Nu fiecare ţară merge atât de departe încât să afişeze un asemenea tabel în terminalul de sosiri al aeroportului respectiv – sau poate că totuşi... În ultimii ani, Turma electronică a învăţat, de regulă într-un mod dur, să pretindă mai multă transparenţă în rapoartele financiare. Ţările care se lipesc de turmă învaţă din ce în ce mai bine, tot într-un mod dur că, cu cât există mai multă transparenţă referitor la datele şi tranzacţiile lor financiare, cu atât mai mică este probabilitatea ca turma să intre brusc în panică şi să se retragă.

Să ne închipuim Turma electronică asemenea unei turme de fiare sălbatice păscând pe o largă suprafaţă din Africa. Atunci când o sălbăticiune aflată la marginea turmei vede ceva mişcând în desişul înalt şi stufos din apropiere, nu-i va transmite sălbăticiunii din preajma ei „Oh, Doamne, nu cumva în tufiş dă târcoale un leu?" Nici gând. Sălbăticiunea o va lua sănătoasa şi nu se va opri decât cel puţin după o sută de yarzi.

Aceste fiare vor năvăli în ţara următoare călcând tot ce le iese în cale. Şi atunci cum poate fi protejată o ţară? Răspuns: tăiaţi iarba şi curăţaţi desişul, aşa încât data viitoare, când sălbăticiunile vor vedea ceva fost nind prin iarbă, să-şi spună: „Nu-i nimic, văd ce e. Nu e decât un iepuraş/ Sau dacă se apropie vreun leu, sălbăticiunea are suficient timp pentru a-l vedea de la depărtare şi a o lua încet din loc fără a stârni o fugă în masă. Dacă nu, cel puţin va avea timp să adune turma pentru ca leul să mai

piardă din curaj. Datorită transparenţei, sălbăticiunile primesc mai repede mai multe informaţii, aşa încât orice ar vrea să facă pentru a-şi salva pielea, pot să facă aşa cum trebuie. În lumea finanţelor aceasta poate să însemne diferenţa dintre o piaţă care se scufundă puţin şi una care coboară în picaj cu pierderi pe care le va putea recupera în luni sau ani.

În decembrie 1997, atunci când economia Coreei de Sud a intrat în dificultate, coreenii spuneau oricui că rezervele lor valutare erau de 30 miliarde USD, deşi în realitate erau de numai 10 miliarde USD. Când turma a descoperit acest lucru, a luat-o repede din loc. În acelaşi timp, guvernul de la Seul, spunea FMI, că suma totală a împrumuturilor pe termen scurt din străinătate era de 50 miliarde USD. O săptămână mai târziu anunţa că acestea se cifrau la 100 miliarde USD. Hopa!

Acest tip de lipsă de transparenţă, observa Richard Medley, care el a borează analize de politică de risc la comanda firmelor financiare, este ceea ce determină unele din cele mai periculoase panici. Lipsa de transparenţă, argumenta el, „oferă în mod sigur iluzioniştilor optimişti şi iluzioniştilor paranoizi un imens spaţiu liber pentru fanteziile lor”. Să ne gândim la Thailanda, Coreea sau Rusia la începutul anilor ’90. În vremurile bune, lipsa de transparenţă a economiilor lor i-a încurajat pe iluzioniştii optimişti să facă baloane, pompând din ce în ce mai mulţi bani în aceste ţări, deoarece credeau că vor putea obţine aceleaşi câş siguri mari ca în urmă cu un an, chiar dacă banii avansaţi iniţial păreau să fi fost folosiţi pentru fabrici productive, iar cei pompaţi ulterior se duseseră pe locuinţe de lux şi fabrici pentru care nu exista nicio cerere/ Nu se poate face realmente o analiză serioasă pe sisteme opace”, argumentează Medley… Plasaţi Turma electronică într-un soi de iluzie optică legată de ţara dumneavoastră şi aruncaţi astfel preţurile în aer. Iluzionistul optimist spune

închideţi ochii şi cumpăraţi şi cu siguranţă bazinul va fi plin cu apă atunci când veţi plonja în el/ Dar este foarte periculos. Pentru că aceleaşi opacităţi care îi mână pe iluzionştii optimişti să arunce preţurile în aer, îi autorizează şi pe iluzionştii para noizi să le apese în jos până la niveluri exagerate când starea de spirit se

schimbă. Pentru că, pe drumul în jos, toate poveştile pe care vi le-aţi spus ca un iluzionist optimist ce sunteţi, toate presupunerile pe care le faceţi legat de rezervele valutare ale ţării sau de obligaţiunile la termen, eşuează".

Porniţi de la a crede orice şi ajungeţi la a nu mai crede nimic. În fapt, iluzionistul paranoid crede mai mult decât nimic – el crede că preţutin deni există datorii ascunse şi angajamente nedeclarate. Fiecare turmă are iluzionişti optimişti şi paranoizi şi, dacă le daţi ocazia, ei vor exacer ba panica în interiorul şi în afara ţării.

În ultimii ani, Turma electronică a predat această lecţie câtorva ţări. Astăzi, ministrul de Finanţe al Coreei de Sud trimite investitorilor globali câte un e-mail prezentându-şi rezervele monetare la sfârşitul fiecărei zile de lucru, inclusiv, în măsura posibilului, fluxurile de capital privat „Coreenii au pornit de la ideea că transparenţa nu înseamnă nimic şi au ajuns la ideea că transparenţa înseamnă orice", mi-a spus odată un mă nager de fond de pe Wall Street „Dacă le-am cere-o, ne-ar trimite în fiecare zi un buletin meteo". Rick Johnston, care conduce departamentul pentru investiţii în America Latină de la Offitbank, o bancă privată din New York, mi-a spus: „Când mă duc în Brazilia, le spun am nevoie să văd totul. Le-o spun absolut franc. Nu pentru mine. Eu sunt prietenul vostru. Cred în voi. Dar cum mă puteţi ajuta sări conving pe cei sceptici? Iar acum scepticii spun: dacă nu daţi la o parte vălul şi nu ne lăsaţi să vedem totul, eu nu vă dau niciun ban, pentru că voi aveţi o înclinaţie istorică spre a

dezamăgi. Nu e transparenţă, nu sunt bani. Arătatkie banii. Vreau să vă vedem registrele de la un cap la altul, la lumina soare lui şi la lumina lunii. Acum primesc în fiecare zi date despre toate aspectele economiei braziliene, iar la sfârşitul fiecărei zile primesc un fax cu toate fluxurile de capital din Brazilia din ziua respectivă. Ştiu ce s-a întâmplat cu balanţa lor comercială, ştiu ce s-a întâmplat cu balanţa lor financiară, ştiu ce e cu rata oficială la Banca Centrală şi ce se petrece pe piaţa paralelă cu tranzacţiile turistice. Această fişă provine de la o firmă privată locală şi conţine date furnizate de Banca Centrală a Braziliei. Eu voi investi mai mult dacă ştiu, în fiecare clipă, ce au în puşculiţă – chiar dacă mai există încă riscuri. Pentru că, având datele corecte, sunt în măsură să evaluez riscurile şi să-mi schimb planurile în cazul în care se observă o tendinţă negativă; altminteri, aş bâjbâi luându-mă după zvonuri şi aşa ajungi la faliment”.

O dată ce ai acceptat să fii astfel supravegheat de turmă, nu mai există cale de întoarcere decât cu un preţ uriaş.

GLOBALUŢIE

195

Standarde

„Dacă aţi vrea să scrieţi o istorie a pieţelor de capital americane, observa odată ministrul de Finanţe Larry Summers, v-aş sugera că sân *gura inovaţie importantă în modelarea pieţei de capital a fost ideea principiilor contabile general acceptate. Avem nevoie de ele la scară internaţională. Cineva care predă la cursuri serale de contabilitate din Coreea îmi releva ca un triumf minor, dar nu lipsit de semnificaţie al FMI faptul că, în mod normal, el are 22 de studenţi în trimestrul de iarnă, iar anul acesta 1998, avea 385. Avem nevoie de aceasta la nivelul corporaţiilor din Coreea. Avem nevoie de aceasta la nivel naţional.**

Un motiv pentru care clasa de contabilitate a coreeanului pur şisim plu a explodat ca volum poate fi faptul că, în criza financiară din 1997 – 98 din Asia de Sud-Est, turma a început să pretindă pretutindeni standarde contabile uniforme. Când turma a început să cerceteze mai îndeaproape multe dintre companiile din Coreea de Sud, Thailanda sau Indonezia, a descoperit că nu-şi putea da prea bine seama de situaţia lor, pentru că încheierile de bilanţ, în care erau cuprinse toate unităţile şi subunităţile firmelor, nu erau unificate, aşa încât să poată fi văzute toate activele şi toate angajamentele, ca să nu mai menţionăm activele şi angajamentele nedeclarate.

Cu cât turma investeşte mai mult în fabrici sau pieţe din diferite ţări şi cu cât mai mult aceste ţări vor să atragă investiţii de la turmă şi cu cât mai multe companii din aceste ţări vor să fie cotate la bursele dintr-una din superpieţele de frunte, cu atât mai puternică va fi presiunea exercitată asupra lor, de a respecta standardele financiare internaţionale de raportare.

Să ne oprim asupra unui singur exemplu care mi-a sărit în ochi într-un articol publicat în decembrie 1997, de revista Hemispheres a United Airlines. Era o relatare despre India's Infosys, una din companiile de software cu cea mai rapidă creştere din lume. Articolul remarca următoarele: „Cheia succesului lor a constat în abandonarea *politicilor şi practicilor Lumii a Treia care a frânat multe companii de pe subconti nent şi în realizarea legăturii cu Lumea întâi care permite asigurarea cât mai multor comodităţi pentru client. Am hotărât de la bun început să nu amestecăm resursele corporaţiei cu cele private, spune Nārāyana Murthy, vizionarul fondator şi conducător al companiei. Aceasta înseamnă că nimeni nu foloseşte automobilul companiei pentru interese personale – o ruptură radicală cu cultura de afaceri tradiţională indiană. În India, colaboratorii firmelor fac în mod frecvent*

uz de

196

bunurile companiilor. Electricienii companiei lucrează acasă la factorii de conducere. Angajaţii aduc de la şcoală copiii şefilor lor şi îi supraveghează acasă. Achiziţionarea de imobile se face prin conturile firmelor. Angajaţii înghit asemenea practici pentru că nu au de ales. Numai că toate acestea conduc la o alienare crescândă şi la un regres rebel al implicării creatoare. Asemenea lucruri nu se întâmplă la Infosys… Infosys este prima companie indiană care, cu o săptămână înainte de închiderea anului financiar, face cunoscute rezultatele anuale verificate, prima care publică trimestrial declaraţiile financiare verificate şi prima care publică declaraţii în conformitate cu principiile contabile general acceptate ale Statelor Unite şi cu pretenţiile de revelare ridicate de Securities and Exchange Commission din Statele Unite. 'Normele de revelare şi practicile ei contabile au stabilit standarde, care ar trebui să-i stimuleze şi pe alţii", se spune în raportul unui analist/4

Această tendinţă poate fi observată chiar astăzi în zona brokerajului prin Internet „Online-trading, spune John T. Wall, preşedinte la NASDAQ International, intensifică în mod categoric supravegherea guvernelor şi companiilor în vederea unei mai bune guvernări. O dată ce oamenii pot investi în străinătate sau pot primi investiţii din străinătate şi îşi pot desfăşura comerţul online, ei vor să ştie mai mult despre companii, vor să ştie dacă se pot încrede în informaţiile despre respectivele companii. Sunt datele financiare în acord cu standardele contabile internaţionale? Care este calitatea conducerii firmei? în felul acesta, armonizarea sistemelor fis cale şi juridice va face progrese/4

Într-adevăr, unul din aspectele relevate de criza economică din Asia de Sud-Est în 1997 – 1998 a fost că

cele mai multe din cele cinci mari firme de contabilitate americane, aşa-numitele Big Five, au verificat registrele marilor firme financiare asiatice care au dat faliment în timpul crizei fără să ridice cartonaşul roşu atunci când au descoperit nereguli, aşa cum rezultă dintr-un studiu al Conferinţei Internaţionale pentru Comerţ şi Dezvoltare a Naţiunilor Unite (UNCTAD). Potrivit relatării din numărul din 17 noiembrie 1998 al lui The New York Times, cele cinci mari firme n-au aplicat aceleaşi norme şi standarde contabile detaliate uzuale în America. Iar motivul principal al acestui procedeu a fost că cele mai multe din cele cinci firme de contabilitate – cum ar fi Pricewaterhouseloopers sau Ernst & Young – veniseră în Asia preluând firme contabile locale, ale căror clienţi locali insistau să se aplice reguli contabile locale mai laxe. S-a terminat Banca Mondială cere astăzi celor Big Five să nu-şi pună numele pe nicio revizie contabilă care nu este conformă standardelor contabile internaţionale. Dacă

revizia este făcută la una din filialele locale după reguli locale, ea va fi semnată doar de firma locală – iar investitorii vor fi prudenţi. Potrivit unui studiu al Naţiunilor Unite, reviziile deficitare nu au declanşat criza economică din Asia, dar o revizie mai bună ar fi detectat mai curând problemele care se conturau şi ar fi făcut ca efectele crizei să nu fie atât de dure.

Întrucât pătrundem din ce în ce mai mult într-o lume în care Internetul îşi pune amprenta asupra comerţului, acest impuls spre standarde globale comune capătă o forţă uriaşă şi aceasta pentru simplul motiv că: din clipa în care hotărăşti că vei face afaceri, cu mărfuri sau servicii, via Internet, din primul moment în care deschizi o pagină proprie pe Internet, din acel moment ai devenit o companie globală – indiferent dacă te afli în India, în Italia

sau Indianapolis. A face afaceri prin Internet înseamnă, prin definiţie, a fi global. De aceea, trebuie să ai o gândire globală şi trebuie să-ţi pui problema ce, din oferta de vânzare, i-ar putea atrage pe cumpărătorii globali. Ar fi de preferat să-ţi poţi asigura clienţii că le poţi furniza mărfurile la termen şi în condiţii sigure, că numărul lor de card va fi în siguranţă pe pagina ta, că banii pot fi transmişi conform standardelor internaţionale, a legilor şi celor mai bune practici şi că tot ce ţine de contabilitate şi comerţ se va desfăşura în acord cu normele internaţionale/ Cu cât mai multe afaceri se realizează prin Internet de către tot mai multe persoane din tot mai multe colţuri ale lumii, cu atât mai mult comportamentul în afaceri al oamenilor se va armoniza în toate colţurile globului", argumenta Bob Hormats, vicepreşedinte la Goldman Sachs International.

Am avut ocazia să sesizez acest lucru la diferite nivele în timpul vizitei pe care am făcut-o în Sri Lanka la sfârşitul lui 1999. În dimineaţa în care am sosit, am mers două ore cu maşina de la aeroportul din Colombo pentru a vedea una din fabricile textile de vârf din Sri Lanka. Drumul spre fabrică avea o singură bandă, pe unde circulau maşinile şi vacile, şi a fost o încercare grea. Peisajul era cel al pădurilor tropicale. În cele din urmă, am ajuns în satul Pannala, în afara căruia se afla această fabrică textilă foarte modernă, cu clădiri proaspăt zugrăvite, pajişti îngrijite şi legături prin satelit Aveai impresia că sunt de pe Marte. Fabrica era a unei firme din Sri Lanka, numită Slimline, care producea confecţii pentru Victoria's Secret şi Marks & Spencer. Fabrica era inte general computerizată şi, în curând, urma să fie legată prin Internet de lanţul Victoria's Secret pentru a face comerţ electronic. Aproximativ 1400 de angajaţi, în majoritate femei cu vârsta peste 18 ani lucrau la şiruri de maşini de cusut pneumatice. Toate purtau uniforme, iar

femeile gravide se recunoşteau după boneta roşie pe care o purtau, şi lor li se cerea un ritm de lucru mai lent Fabrica avea aer condiţionat şi era suficient de curată pentru a mânca direct de pe podea. Ziua de lucru era de 8 ore, dar intensă, fiecare femeie având de lucrat la un anumit număr de haine pe minut Fiecare linie de asamblare era computerizată şi trebuia realizată o anumită producţie medie pentru ca femeile să-şi primească bonusul lunar. Salariul era de 80 – 100 USD pe lună, inclusiv micul dejun şi exista o listă de aşteptare pentru locuri de muncă. În ce priveşte condiţiile de muncă, fabrica era de prima categorie. Făcând abstracţie de salariu, mi-aş fi lăsat propriile fiice să lucreze aici.

L-am întrebat pe proprietarul fabricii, Mahesh Amalean, de ce a făcut o fabrică elegantă şi nu una de stors vlaga din muncitori? N-ar fi fost mai rentabil pentru el? Nu, mi-a explicat el, n-ar fi fost – din cauza globaluţiei. Singurul mod în care Sri Lanka poate supravieţui în domeniul textil, la concurenţă cu ţări cu salarii mai mici cum sunt China şi Brazilia, constă în a urca pe scara calitativă şi a produce bunuri superioare pentru mari comercianţi globali, de marcă. Cursa la nivel scăzut cu Bangladesh nu e un joc câştigător, mi-a explicat el. Singurul mod de a construi o relaţie de durată cu mari mărci globale este de a produce produse de o calitate tot mai bună în condiţii de muncă tot mai bune. „Comercianţii aceia de marcă nu mai reclamă acum doar preţuri mai bune şi o calitate mai bună, ci şi condiţii mai bune pentru muncitori”, explica Amalean. Toate acestea nu din cauză că, brusc, Victoria’s Secret a dobândit o conştiinţă socială, ci pentru că clienţii şi studenţii din colegiile din America au o conştiinţă socială ca rezultat al unor campanii de anvergură îndreptate împotriva exploatării muncii. Iar aceşti clienţi afirmă că nu vor să poarte lucruri produse în

condiţii de exploatare. Cu alte cuvinte, unul din motivele majore pentru care în fabricile textile din Sri Lanka condiţiile de muncă s-au îmbunătăţit nu este acela că Sri Lanka a înălţat ziduri împotriva globalizării, ci pentru că, în actuala economie globală, fabricanţii din Sri Lanka trebuie să se lege de marii comercianţi occidentali pentru a supravieţui şi cu cât mai mult fac acest lucru, cu atât mai mult standardele lor trebuie să facă faţă normelor de lucru cerute de clienţii occidentali. Atunci când cumpărătorii de la Victoria's Secret şi de la alte mărci mari vin aici, condiţiile de muncă reprezintă unul din primele lucruri de care se interesează", spunea Amalean. „Trebuie *s-o* facă, pentru că au clienţi care se interesează de aceste lucruri".

La câteva zile după ce am vizitat fabrica Slimline, am luat parte la un mic dejun împreună cu un grup de tineri întreprinzători de Internet, din care unii se plângeau că singurul motiv pentru care companiile lor

aflate la început de drum dezvoltă mult software pe cont propriu este că nu exista o lege locală eficientă privind drepturile locale de autor pentru a preveni pirateria. Ei s-au mai plâns că Microsoft a refuzat să intre pe piaţa din Sri Lanka din cauza absenţei unei legi a proprietăţii intelectuale. Referitor la acest lucru, Lalith B. Gamage, care conducea Institutul de tehnologie de informare din Sri Lanka, controlat de stat, a declarat deschis că, pentru a atrage Microsoft şi alte mari companii globale de tehnologie în Sri Lanka, guvernul a fost forţat să treacă o lege nouă, riguroasă, privind proprietatea intelectuală. El a promis că aceasta va fi gata într-un an. Tot ce mi-a trecut prin cap ascultând această discuţie a fost că Bill Gates habar n-are de impactul companiei sale în această mică ţară.

O asemenea globaluţie nu se petrece doar în lumea

în curs de dezvoltare.

Poate că cel mai elocvent exemplu din lumea de astăzi pentru modul în care globaluţia impune standarde din afară, care nu pot fi generate de sus sau de jos, este decizia din 1999 a Uniunii Europene de a impune o monedă unică şi standarde financiare pentru toţi membrii ei – o singură cămaşă de forţă din aur – cu o singură bancă centrală. Pentru o ţară ca Italia, care este renumită prin guvernul ei corupt şi ineficient, Uniunea Monetară Europeană este mană cerească. Ea va sili Italia să stea în cămaşa de forţă din aur prin delegarea unor operaţiuni-cheie ale guvernului către Banca Centrală Europeană de la Frankfurt Postul naţional de radio a transmis, în 1997, un raport din Italia din care rezulta cât de mult doreau italienii – după ce o generaţie de guvernanţi inepţi au administrat lamentabil moneda naţională, făcând din ea pur şi simplu bani de joc – ca Uniunea Europeană să le conducă ţara. Mario Abate, jurisconsult italian, este citat pentru cuvintele: „Unul dintre efectele imediate ale aderării la Uniunea Europeană este ceea ce eu numesc a face curăţenie în propria casă, căci guvernul va fi realmente forţat să se ocupe de uriaşul deficit, de inflaţia şi de cheltuielile sale. Vor fi nevoiţi să facă toate aceste lucruri. Procedând astfel, vor rezulta, fără îndoială, avantaje pentru economie şi eu le susţin fără rezerve”. Abate a adăugat că majoritatea italienilor vor fi, probabil, fericiţi să-şi vadă ţara condusă de funcţionarii Uniunii Europene. În Italia sunt doar puţine resentimente faţă de centrele puterii europene de la Bruxelles, Frankfurt şi Strasbourg. „Mai degrabă se manifestă o ostilitate faţă de Roma”, a con cluzionat Abate, „pentru că, pentru noi, Roma a fost centrul crimei. Ei ne-au furat banii. Considerăm că a fost vorba de un furt, pentru că au luat banii şi nu i-au mai dat înapoi”. Ministrul de Finanţe al Italiei.

Vincenzo Visco, a declarat ziarului italian La Repubblica. În acea zi de la începutul anului 1999, când se punea la cale moneda unică europeană, că introducerea euro-ului înseamnă „mai puţină bufonerie rău-voitoare" din partea politicienilor şi oamenilor de afaceri italieni care au etalat în trecut „în proporţii uriaşe un comportament ilegal". Uniunea Monetară, a adăugat el, „înseamnă că nu vom mai fi multă vreme în măsură să stea bilim standarde joase doar pentru că aşa vrem noi".

Aşa vorbeşte un adevărat adept al globaluţiei.

Corupţia

Dacă vreţi să vedeţi cum poate afecta sistemul globalizării în mod pozitiv corupţia, citiţi relatarea despre lovitura militară de la 12 octombrie 1999, din Pakistan. Ce s-a întâmplat? Lovitura a fost o clasică luptă pentru putere între elite, dusă în mare parte de politicieni. Generalul Pervez Musharraf a fost încurajat să facă o incursiune în Kashmirul controlat de India, sperând, probabil, că devreme ce atât Pakistanul, cât şi India deţineau arme nucleare, omenirea ar interveni şi ar impune unele aşezări în Kashmir. Calculul a fost greşit. Omenirea nu a intervenit şi forţele pakistaneze au fost zdrobite de India. Primul ministru Nawaz Sharif s-a eschivat de la implicarea în conflictul Kashmirului şi a căutat să blameze fiascoul militar şi să-l destituie pe Musharraf. În schimb, în lupta pentru putere care a urmat, Musharraf şi armata l-au înlăturat pe Sharif. Vechea poveste.

Nou este ce s-a întâmplat atunci când Musharraf a preluat, de fapt, frâiele puterii. Musharraf a trebuit să înfrunte ceea ce era cu adevărat important pentru propriul său popor, ghiciţi, nu era Kashmirul, ci corupţia – masiva corupţie tolerată de guvernul Sharif. Aşa se face că generalul Musharraf, în loc să încerce să se legitimieze ca viitorul conducător al Pakistanului, prezentându-se drept

acel naţionalist musulman care s-a ridicat pentru integritatea Pakistanului, a trebuit să urmeze o cu totul altă cale. El şi-a justificat manevra de preluare a puterii prezentându-se drept dl. Curăţenie, care va smulge din rădăcini corupţia din Pakistan o dată pentru totdeauna. Generalul Musharraf s-a oferit chiar să facă publică declaraţia sa de impozitare pentru a dovedi că era curat. El ştia că se adresează la două auditorii – celui din Pakistan, care era sătul de toată mizeria şi Turmei electronice care con trola acum resursele de care el avea nevoie pentru noua dezvoltare a Pakistanului. Când s-a mai văzut în istorie ca un general să cucerească puterea şi primul lucru pe care se angajează să-l facă să fie prezentarea

declaraţiei sale de impozitare? în loc să învinovăţească stânga ori dreap la el a promis că guvernul său îi va urmări pe toţi datornicii, evazioniştii şi pe alţi escroci. Numărul din 21 octombrie 1999 din The Washington Post relata că, la câteva zile de la lovitură, cea mai mare bancă privată din Pakistan afişase un anunţ pe prima pagină a unui ziar pe care se putea citi: „ÎN ATENŢIA TUTUROR CELOR CARE NU ŞI-AU RESTITUIT ÎMPRUMUTURILE! ULTIMA ŞANSĂ – PLĂTIŢI SAU SUPORTAŢI CONSECIN-ŢELE”. Nu mă pot opri să mă întreb: în Pakistan a fost vorba de o lovitură militară sau de o lovitură a IRS* din Pakistan?

Aceasta nu a fost o anomalie.

Globaluţia a creat pentru fiecare ţară care tolerează corupţia costuri mult mai ridicate chiar şi numai pentru faptul că, într-o lume în care oamenii au atâtea opţiuni de investiţii, de ce şi-ar face nervi investind în ţaraX, unde trebuie să-l plăteşti pe fiecare şi pe unchiul fiecăruia, când te poţi duce în ţara Y, cu aceleaşi costuri salariale şi fără să

mai trebuiască să mituieşti pe nimeni? Turma electronică spune fiecărei ţări: „Dacă nu poţi asigura o rezervă stabilă de clienţi şi un set de oportunităţi de investiţii, perfect, mergem în altă parte, pentru că într-o lume fără ziduri ai acum o mulţime de locuri unde să te duci. Pentru turmă, corupţia nu este decât un alt nume dat imprevizibilului, pentru că orice afacere poate fi anulată chiar dacă ai mituit pe cineva şi turma nu urăşte nimic mai mult decât aşa ceva.

Derek Shearer, care pe la mijlocul anilor ’90 a fost ambasadorul Statelor Unite în Finlanda, a fost primul care a arătat cum globaluţia îi forţează din ce în ce mai mult pe ruşi să aleagă între a-şi ţine corupţia sub control sau a rămâne săraci şi nedezvoltaţi pentru totdeauna. În calitatea mea de ambasador al SUA în Finlanda, era de datoria mea să merg la oamenii de afaceri finlandezi şi să-i încurajez să investească în Rusia, argumentând că aceasta era cea mai bună cale de a crea stabilitate de-a lungul graniţelor lor”, spunea ambasadorul Shearer. „Dar finlandezii mi-ar fi spus: Sigur, o să facem afaceri cu ruşii. Ei pot să ne trimită aici camioanele lor şi noi le umplem cu ce doresc ei atâta timp cât vor veni cu punga plină de bani ca să plătească. Dar noi nu ne vom duce acolo ca să facem afaceri. Este o cale prea coruptă şi prea periculoasă. Şi de ce am face-o? Putem merge în Ungaria sau Estonia sau Republica Cehă şi să facem bani şi să fim siguri că ne putem scoate câş sigurile. De ce să ne enervăm din cauza Rusiei în starea în care se află? Eu aş fi spus Da, da, dar gândiţi-vă că investiţi acolo pentru stabilitate

— Internal Revenue Service (SUA) = fiscul – n.t.

regională. * Iar ei s-ar fi uitat la mine fără să priceapă. Ei bine, acum nu mai sunt în funcţie şi asigur consultanţă pentru mai multe firme de investiţii de pe Wall Street M-au întrebat într-o bună zi ce cred despre investiţii

în Rusia şi le-am răspuns: ’Nici vorbă. Dacă privesc lucrurile nu din punctul de vedere al politicianului, ci al omului de afaceri, ar trebui să fii nebun ca să investeşti acum în Rusia. Finlandezii au avut dreptate”.

Uneori, standardele înalte impuse de turmă pot părea un şoc violent chiar şi pentru economiile cele mai avansate. Să luăm relatarea din Tokio apărută în Washington Post din 20 februarie 1998 sub titlul „Un legislator japonez se spânzură în hotel”. În introducerea la articol se arăta că Shokei Arai, un parlamentar japonez aflat în centrul unui scandal de corupţie care tindea să ia proporţii tot mai mari, s-a sinucis în camera sa de hotel din Tokio, cu doar câteva ore înainte de a fi arestat Mai departe, în textul articolului erau două pasaje care spun foarte multe: „Există temeri printre politicieni că Arai ar fi lăsat dovezi care-i incriminează pe alţii... Nu au existat indicii că Arai a lăsat asemenea documente, dar la o conferinţă de presă ţinută miercuri seara, el s-a plâns că a fost în mod incorect scos în faţă de către anchetatori. Arai le-a spus reporterilor că Nikko Securities l-ar fi asigurat că au adus profituri într-un mod similar pentru sute de alţi clienţi *Oamenii de afaceri japonezi spun în particular că sunt uluiţi de modul rapid în care s-a schimbat permisibilul în cultura afacerilor*. Înainte, birocraţii aşteptau să fie ospătaţi cu generozitate, iar companiile participau deschis la asemenea activităţi, unde se spunea că birocraţii şi oamenii de afaceri schimbau neoficial între ei informaţiile necesare. * Conturile VIP-urilor şi mita pentru gangsteri erau, de asemenea, un secret cunoscut, spun oamenii de afaceri, iar anchetatorii au ignorat până de curând aceste practici. Comentatorul politic Minoru Morita *atribuie atitudinea mai dură unui grup nou de anchetatori mai tineri, mai agresivi, instruiţi în străinătate*. Ei au început să gândească în stilul occidentalilor şi consideră că tradiţia japoneză de a-i acoperi cu daruri pe funcţionarii

guvernamentali se află la distanţă de multe mile în urma standardelor acceptate la nivel internaţional*, a spus Morita". (sublinierile aparţin autorului)

Robert Shapiro, preşedinte la Monsanto, remarca odată într-o con vorbire avută cu mine că firma lui nu duce o cruciadă împotriva practicilor corupte în domeniul afacerilor. Dar el nu plăteşte mită pentru a-şi practica propria afacere şi este absolut sigur că, procedând astfel, Monsanto contribuie la popularea globului cu oameni care-i împărtăşesc valorile. „Angajăm acum o mulţime de oameni într-o mul – GLOBALUŢIE

ţime de ţări străine şi devenim un fel de şcoală de retuşuri pentru ei", remarca Shapiro. „Multor oameni care ni se alătură în străinătate le vine greu să creadă că privim cu seriozitate problema corupţiei şi că nu plătim un tribut dictatorilor locali".

Fireşte, au existat excepţii şi vor mai fi şi în viitor, în special deoarece competiţia globală devine tot mai acerbă şi, de aceea, tentaţia de a vâna afaceri dubioase va creşte. Potrivit unui studiu al Congresului SUA, Citibank a dorit cu atâta ardoare să încheie o afacere cu Răul Salinas de Gortari, fratele fostului preşedinte al Mexicului, încât banca a ignorat propriile ei reguli de securitate şi l-a ajutat să-şi mute în afara Mexicului vreo 100 milioane USD în fonduri ilicite, ştergându-se astfel destinaţia şi originea fondurilor. Până acum însă, asemenea cazuri au rămas excepţii. Tendinţa dominantă la scară internaţională are în mod clar altă direcţie. Legea împotriva corupţiei în străinătate CThe Foreign Corrupt Practices Act) adoptată în 1977, interzice firmelor americane să plătească mită pentru a accelera afacerile demarate în străinătate. La 20 noiembrie 1997, cele 29 de naţiuni din Organizaţia pentru Colaborare şi Dezvoltare Economică (OCDE), care cuprinde statele industrializate democratice de vârf din

întreaga lume, a adoptat o bună parte din legile americane pentru combaterea corupţiei. Potrivit noilor reglementări ale OCDE, firmelor europene şi japoneze li se interzice să mituiască funcţionari străini pentru a primi contracte şi le va fi mai greu să pretindă reduceri fiscale pentru banii de mită, ceea ce era absolut legal atât în Franţa, cât şi în Germania. În această nouă legislaţie există încă portiţe de scăpare, dar ea este o victorie a taurilor americani din Turma electronică, care au demonstrat că au pierdut miliarde de USD în contracte, plătind mită europenilor şi japonezilor.

Libertatea presei

China este pe cale să aibă o presă liberă. Globaluţia o va sprijini. Liderii Chinei încă nu ştiu acest lucru, dar se vor vedea împinşi chiar în această direcţie. Să analizăm doar cele petrecute în ultimele două săptămâni din decembrie 1996. De-a lungul anului 1996, cele două pieţe din Asia, unde atmosfera era cea mai încinsă, se aflau în China, la bursele din Shanghai şi Shenzhen. Între 1 aprilie şi 9 decembrie, indexul de curs al acţiunilor la bursa din Shanghai crescuse cu 120%, în timp ce cel de la Shenzhen cu 315%. Unul din motivele pentru care aceste două pieţe de acţiuni erau atât de fierbinţi era faptul că, practic, ele nu erau reglementate, iar unul dintre motivele pentru care ele nu erau regie

mentate îl constituia faptul că China avea cel mai rudimentar sistem de supraveghere a bursei şi, practic, nu avea o presă financiară independentă, responsabilă, necoruptă care să promoveze credibil acţiunile de calitate şi să expună fără menajamente acele companii chinezeşti de doi bani care nu-şi raportau la timp, corect sau transparent datele lor finan clare. Ziarele Barron’s, Fortune, Business „Wk, The Far Eastern Economic Review. The New York Times. The Wall Street Journal au jucat tot

timpul rolul câinelui de pază. În decembrie 1996, guvernul Chinei a înţeles că pieţele din Shanghai şi Shenzhen ieşiseră de sub control – din cauza a tot soiul de speculaţii sălbatice şi practici comerciale murdare – dar instrumentele de care dispunea pentru a interveni se reduceau la un singur baros: presa proprietate de stat. Astfel, la 16 decembrie 1996, ziarul oficial chinez The People's Daily a publicat un editorial care avertiza zgomotos că preţurile acţiunilor au fost aruncate la nivele „iraţionale" şi „anormale".

Ia ghiciţi ce se întâmplase? Toţi voiau să vândă deodată, ambele pieţe au clacat şi o mulţime de investitori mărunţi au fost afectaţi şi toate acestea în asemenea proporţii, încât a fost nevoie de intervenţia poliţiei pentru a menţine ordinea printre investitorii furibunzi care protestau în faţa firmelor de brokeraj din câteva mari oraşe chinezeşti. The Aslan Wall Street Tournal a relatat că „în faţa firmelor de brokeraj din Beijing, un lucrător se plângea că săptămâna aceasta pierduse 20.000 yuan (aprox. 2 400 USD). Înainte ca People's Daily să deschidă gura, exista un echilibru între vânzări şi cumpărări, declara un bărbat îmbrăcat cu o jachetă de piele în aplauzele aprobatoare ale câtorva duzini de investi tori. După aceea, nimeni n-a mai îndrăznit să cumpere. Piaţa este în cădere".

Cea mai furioasă persoană din lume nu este cea care şi-a pierdut locul de muncă. Cea mai furioasă persoană din lume este cea care se vede deposedată de economiile strânse din muncă. În perspectivă, liderii chinezi pur şi simplu nu vor mai putea să controleze şi să monitorizeze explozivele lor pieţe libere, sau să-i prevină pe cetăţenii de rând că vor fi înşelaţi şi vor începe să se răscoale împotriva guvernului, dacă nu introduc celelalte instituţii care ţin de piaţa liberă: de la supravegherea efectivă a bursei la presa liberă şi responsabilă, susţinută de ordinea de drept. Într-

un cuvânt, globaluţie. Nu este deloc întâmplător că Taiwanul, naţiunea din Sud-Estul Asiei, care are cea mai liberă presă, a fost şi naţiunea din Sud-Estul Asiei, care a suferit cel mai mic regres economic de pe urma crizei asiatice din 1997 – 98.

Sunt deja 30 milioane de chinezi care deţin acţiuni. Cu un număr atât de mare de deţinători de acţiuni era de aşteptat ca o mulţime de ziare şi reviste de bursă neoficiale să răsară ca ciupercile după ploaie, pentru că investitorii cereau noutăţi economice reale. „Încep ca foi tipărite scoase de analiştii diferitelor firme de brokeraj, iar apoi sunt trimise prin fax în tot oraşul", explica Seth Faison, şeful biroului din Shanghai al lui New York Times. „Sunt numai ştiri legate de piaţă referi tor la diferitele companii sau acţiuni sau poate fi doar o informaţie confidenţială despre intenţiile vreunui minister de la Beijing. Multe din ştiri se dovedesc a fi doar zvonuri, dintre care unele ajung să fie chiar adevărate. Ele sunt destinate celor care joacă pe piaţa de acţiuni, dar care n-au senzaţia că obţin suficiente date din cotidiene. „Dar se întâmplăcă de-abia anunţă guvernul chinez că presa este liberă să scrie despre afaceri, că ziare cum ar fi Southern Weekend din China profită de această deschidere pentru a înghesui în paginile consacrate afacerilor tot soiul de ştiri cvasi-politice şi critice faţă de corupţie şi abuzurile politice comise de funcţionari. Aşa apare în China o presă liberă.

Piaţa de acţiuni şi obligaţiuni

Există în esenţă trei moduri de a obţine bani: *împrumutând de la o bancă, cumpărând acţiuni la Bursă şi emiţând obligaţiuni pe piaţa de obligaţiuni. Este foarte important ca o ţară să dispună de toate cele trei moduri, aşa încât, dacă băncile respectivei ţări întâmpină dificultăţi, să se poată adresa pieţei de valori şi obligaţiuni.*

Dacă bursa de obligaţiuni nu face faţă, ei se pot întoarce la bursa de valori şi la bănci. Această abordare „în trei picioare" dispersează mai mult riscurile şi sporeşte capacitatea oricărui sistem financiar de a rezista şocurilor. Se întâmplă însă de prea multe ori ca ţările în curs de dezvoltare să aibă numai unul din sau, în cel mai bun caz, două din cele trei picioare ale scaunului şi, din această cauză, sistemele lor financiare sunt mai puţin stabile.

Priviţi tigrii Asiei. Tot ce aveau ele în comun atunci când au fost lovite de crizele economice era faptul că fiecare din ele avea niveluri înalte de economii şi niveluri foarte scăzute de datorii de stat. Cetăţenii nu cheltuiau şi guvernul nu împrumuta. Veşti bune, nu-i aşa? Nu neapărat. Deoarece cetăţenii acestor ţări ţineau să facă economii, singurul loc unde îşi puteau plasa banii era, mai ales, în bănci, pentru că fondurile mutuale, fondurile de pensii şi piaţa de obligaţiuni locale fie erau inexistente, fie erau extrem de nedezvoltate. Aşa se face că în băn cele locale s-au acumulat uriaşe depuneri pe livrete. Singurul lucru pe

care puteau să-l facă cu aceste economii era să le împrumute companiilor locale. Aceasta a dus la o acerbă concurenţă între bănci şi a avut drept urmare decizia acestora de a-şi arunca banii în mâinile unor debitori din ce în ce mai puţin calificaţi pentru proiecte din ce în ce mai puţin calificate. Mai mult, atunci când, într-o ţară cum e Thailanda, băn cele nu mergeau bine sau trebuiau să fie restructurate, pentru lumea afacerilor a fost extrem de greu să obţină noi capitaluri pentru că nu exista o piaţă de obligaţiuni, iar bursa de valori nu făcea faţă. Nu e de mirare că Singapore şi Hong Kong au creat în mod deliberat pieţe de obligaţiuni – chiar dacă un volum enorm de capital local era disponibil în bănci prin conturile de economii – pentru că voiau o piaţă locală de obligaţiuni care să asigure ceea ce se numeşte „capital răbdător": o

finanţare pe termen lung pentru corporaţiile care luau credite, pentru a nu fi expuse capriciilor împrumuturilor pe termen scurt acordate de bănci. În felul acesta, depunătorilor din Singapore şi Hong Kong li se oferea şansa de a cumpăra, ca o alternativă de plasament, fonduri mutuale şi de pensii cu beneficii mai mari, în loc de a depune banii în conturi de economii.

Turma electronică a încurajat multă vreme crearea de pieţe de obligaţiuni, atât pentru propriile ei nevoi, cât şi pentru modul în care pieţele de obligaţiuni şi de valori bine reglementate contribuie la o mai mare democratizare financiară şi la transparenţă. Pieţele de obligaţiuni şi de valori îi eliberează pe întreprinzători de obligaţia de a cultiva relaţii doar cu o mână de bancheri în vederea obţinerii banilor. În plus, atunci când companiile sunt total dependente de credite bancare – cu deosebire în sistemul de operare capitalist clientelar, în care firele care leagă între ei bancherii, companiile şi funcţionarii sunt dese ca o pâslă –, ele pot evita în bună parte supravegherea căreia ar trebui să i se supună dacă ar emite obligaţiuni sau valori. Aceste companii ar trebui să fie reevaluate zilnic: obligaţiunile lor sunt deţinute de un public diferit şi sunt cotate de agenţii de rating independente, în timp ce valorile sunt negociate de investitori anonimi pe o piaţă deschisă. Singura cale prin care o obligaţiune a corporaţiei dumneavoastră poate fi evaluată sau prin care acţiunea dumneavoastră poate fi cotată pe o piaţă reglementată corect este tocmai o asemenea expunere clară. Iar dacă vreţi să atrageţi investitori internaţionali şi vreţi să fiţi cotaţi la o firmă ca Moody’s sau Duff & Phelps Credit Rating Co. sau Standard & Poor’s, expunerea clară trebuie să corespundă standardelor internaţionale. Orice abatere este sancţionată rapid.

Să urmărim raportul de la Paris apărut în Washington Post din 15 noiembrie 1998: Relatarea începe cu Serge Tehuruk, unul dintre cei mai cunoscuţi conducători de firme din Franţa, care declara la o întâlnire organizată la micul dejun cu mari investitori internaţionali, că profiturile companiei sale, Alcatel, gigantul francez în telecomunicaţii, au scăzut mai mult decât prevăzuse compania cu numai câteva săptămâni în urmă. Turmei nu-i plac asemenea surprize. Între sfârşitul acelui mic dejun şi închiderea firmei în ziua respectivă, acţiunile Alcatel au scăzut cu 38% – cel mai profund declin înregistrat vreodată la bursa din Franţa –, pentru că în special fondurile de pensii şi fondurile mutuale americane şi britanice au abandonat Alcatel. Anne Swardson, reporter la Post a explicat în continuare în ce fel turma a remodelat vechile cărări europene: „Cu câţiva ani în urmă, străinii au forţat multe companii să schimbe managementul, să reformeze sistemele contabile, să iniţieze fuziuni internaţionale, să introducă engleza – limba comerţului internaţional – în sala de conferinţe. În general, managementul european, prin tradiţie prea puţin interesat de dorinţele acţionarilor, a devenit mai responsabil şi mai atent".

Cel mai mult mi-a plăcut să citesc că, la o zi după ce turma a aban donat în panică acţiunile Alcatel, Tehuruk a luat avionul şi a plecat la Londra, de acolo a sărit într-un Concorde cu destinaţia New York pentru a se întâlni cu investitorii americani ai fondului, încercând să le explice unde a fost greşeala şi să le recâştige încrederea.

„El şi-a cerut scuze, dar a fost zadarnic", a spus unul dintre participanţi ziarului Post-între timp, vândusem toate acţiunile".

Democratizarea

Turma electronică va intensifica presiunile de democratizare în general şi aceasta din trei motive extrem

de critice – flexibilitate, legitimitate şi susţinere. Iată cum: Cu cât turma se măreşte şi devine mai rapidă, cu atât mai bine gresată şi mai deschisă va fi economia globală şi cu atât mai mult este nevoie de mai multă flexibilitate pentru a scoate din turmă maximum de profit şi a vă proteja de ea. Chiar dacă întotdeauna se găsesc excepţii, eu continui să cred că există o regulă generală: cu cât guvernarea este mai democratică, mai responsabilă şi mai deschisă, cu atât mai puţin probabil este ca sistemul dumneavoastră financiar să fie expus surprizelor. Şi atunci când este expus şocurilor şi surprizelor, el poate să se adapteze mai rapid condiţiilor şi cererilor modificate. De asemenea, cu cât societatea dumneavoastră este mai

deschisă şi mai democratică, cu atât există mai mult feedback, cu atât aveţi mai mari şanse de a face din mers corecturi înainte de a vă izbi de un recif şi cu atât este mai uşor să introduci manageri noi şi să te desco toroseşti de cei incapabili.

În plus, întrucât ţara dumneavoastră trebuie să facă aceste corecturi din mers adesea dureroase, cu cât guvernul dumneavoastră este mai democratic, cu atât este mai îndreptăţit să împartă durerile reformei cu întreaga populaţie. „Gândiţi-vă la ce au spus liderii din Asia de Sud-Est popoarelor lor în aproape toată era de după cel de-al doilea Război Mondial”, spune cercetătorul democraţiei, Larry Diamond. „Iată ce le-au spus: Voi îmi daţi libertatea voastră şi vă ţineţi gura, iar eu vă voi da şansa de a vă îmbogăţi. Era uşor pentru populaţie să fie apolitică atâta timp cât cursul era ascendent şi oamenii aveau impresia că pot lăsa managementul politic în seama altcuiva fără ca bunăstarea lor să aibă de suferit Ei bine, formula a funcţionat perfect timp de vreo treizeci de ani, dar atunci creşterea a încetat şi la fel s-a întâmplat şi cu repartiţia bogăţiilor, bunăstării şi profiturilor. Iar oamenii au înţeles

că nu puteau lăsa politica în seama altcuiva. Aşa că nici târgul încheiat n-a rămas valabil. Ca urmare, oamenii le-au spus guvernanţilor lor din Thailanda, Indonezia, Coreea şi, în curând, şi din China că, dacă li s-a luat creşterea, dacă statul nu-şi mai poate respecta vechiul târg, atunci ei vor un târg nou, iar în acest târg nou voiau să aibă un cuvânt mai greu referitor la modul de funcţionare a sistemului. Dar, deoarece avem o responsabilitate mai mare, vom fi dispuşi să facem sacrificii mai mari, în timp ce sistemul se reformează şi începe să funcţioneze cu o turaţie înaltă. Din acest motiv, ei sunt dispuşi să dea dovadă de mult mai multă răbdare în situaţii de criză economică decât ar bănui unii. Politica lor fiind deschisă şi democratică, ei au, cel puţin, un sentiment mai puternic că se luptă cu aceste probleme de pe poziţii egale. Devin jucători în acelaşi joc".

Dintre ţările asiatice care s-au lipit cu totul de Turma electronică (China, fără o monedă convertibilă şi fără pieţe de capital deschise, nu s-a lipit complet), cele cu sistemele cele mai puţin corupte, cele mai democratice şi mai responsabile – Taiwanul, Hong Kong, Singapore – au fost cele mai puţin afectate de căderea din 1997. Ţările care au avut sisteme democratice, dar corupte – Thailanda, Coreea –, au fost afetate şi ele, dar nu la nivelul de gravitate maximă şi, deoarece erau democraţii, au fost în stare să răspundă rapid la criză, fără a se ajunge la revolte populare, votând o guvernare mai bună şi un software mai bun. După ce, în toamna lui 1997, Turma electronică o declarase în stare de faliment, Thailanda a ales cel mai curat şi mai democratic partid din ţară

şi a adoptat o constituţie radical nouă pentru combaterea corupţiei. Noua constituţie thailandeză stipula pentru prima dată că politicienii thailandezi erau obligaţi să-şi declare averile personale înainte de prelua rea şi

după încheierea mandatului lor şi că puteau fi puşi sub acuzare dacă mai bine de 50.000 de alegători semnau o petiţie prin care cereau investigarea afacerilor lor, deoarece îi suspectau de acte de corupţie. De asemenea, Thailanda a adoptat prima lege de libertate a informaţiilor în Asia, pe care acum presa thailandeză o foloseşte în mod agresiv pentru monitorizarea miniştrilor thailandezi, aşa cum n-a făcut-o niciodată înainte. În acest sens, un reprezentant al Băncii Mondiale la Bangkok îmi spunea: „Noua constituţie n-ar fi trecut niciodată prin parlament fără criza bancară. Niciodată. Criza bancară i-a făcut atât pe rege, cât şi ar mata să acţioneze, după ce, înainte, ezitaseră". Care a fost reacţia Coreei? Alegându-l pe cel mai liberal democrat din ţară, km Dae Jung, un bărbat care, înainte de criza financiară din Coreea, n-ar fi fost ales nici ca hingher.

Ţara cea mai autoritară şi cea mai coruptă din Sud-Estul Asiei, Indonezia sub Suharto, a fost cea mai puţin flexibilă, cea mai puţin capa bilă să adopte un software nou şi, în cele din urmă, a clacat – pentru că masele indoneziene nu erau pregătite să sufere constrângerile reformei, pentru că acestea nu se identificau cu guvernul lor. Când, în 1998, moneda indoneziană s-a prăbuşit, iar FMI voia să acorde împrumuturi numai cu condiţia ca Indonezia să-şi reducă cheltuielile, preşedintele Suharto a trebuit să spună poporului său: „Prieteni, va trebui să strângem cureaua. Suntem toţi într-o barcă". Când a încercat să facă acest lucru, răspunsul pe care l-a primit a fost exprimat violent: „Domnule preşedinte, n-am fost cu toţii pe autostrăzile cu plată şi în hotelurile şi pe liniile aeriene şi în companiile de taximetre pe care le deţineaţi împreună cu copiii dumneavoastră Aşa că, luaţi-vă tălpăşiţa!"

În sfârşit, una este ca guvernul să îmbunătăţească pe hârtie sistemul de operare şi software-ul, dar singura

modalitate de a asigura durabilitatea acestor progrese constă în a le ancora temeinic într-un sistem democratic sau pe cale de a se democratiza. Aşa cum spune Diamond: „Ţările care încearcă să intre în turmă având un software bun, o ordine de drept şi responsabilităţi clare – dar care nu au cu regularitate alegeri libere – nu vor putea ţine multă vreme pasul cu turma. Pentru că nu poţi susţine un software bun cu un regim autoritar care nu este el însuşi răspunzător, nu permite fluxul liber de informaţii, nu permite urmărirea independentă injustiţie a corupţiei şi nu permite alegeri libere, pentru a putea fi schimbată conducerea politică”.

Alegerile, singure, nu vor fi niciodată suficiente pentru a garanta o bună guvernare; Rusia şi Pakistanul au dovedit-o suficient în acelaşi timp, instalarea unui sistem modern de operare şi software într-o ţară fără alegeri care să înlăture liderii corupţi nu va avea niciodată eficienţă. Iată pentru ce liderii cei mai înţelepţi din ţările în curs de dezvoltare vor fi cei care înţeleg cel mai rapid că, fără turmă, nu vor putea avea creştere, şi fără un software mai bun şi un sistem de operare mai bun nu va exista colaborarea turmei, şi fără alegeri regulate nu va fi o bună guvernare pe termen lung.

Deoarece logica globaluţiei mă face să fiu în continuare optimist eu cred că turma va aduce o contribuţie din ce în ce mai importantă la democratizare, dar modul în care va fi pus totul în practică impune precauţie. Nu este suficient să vă alăturaţi turmei, pentru ca, la celălalt capăt să vă aştepte un software, sisteme de operare şi o democraţie de calitate superioară. Trebuie să munciţi pentru a avea toate acestea. Construirea softwarelui este un proces politic inerent, care implică fiinţe umane reale şi care deseori întâmpină o rezistenţă

politică, economică, istorică şi culturală. Nu există scurtături, iar oamenii învaţă aproape întotdeauna pe calea dură. America a ajuns acolo unde se află astăzi graţie celor două sute de ani de cicluri de avânt şi prăbuşiri în afacerile cu calea ferată, în nesfârşite falimente bancare, în falimente uriaşe, în monopoluri create şi dărâmate, în crahul pieţei de acţiuni din 1929 şi în criza economiilor şi împrumuturilor din anii ’80. Nu am fost de la bun început aici unde ne aflăm acum.

L-am întrebat odată pe Anatolii Ciubaev, arhitectul multor reforme economice ezitante, despre cât de greu i-a fost Rusiei să se îndrepte spre un sistem de piaţă liberă.

„Noi nu am avut suficienţi oameni cu experienţă în guvernarea modernă sau în tehnologii sau pieţe moderne, pentru că noi nu am avut pieţe”, a răspuns el. „În Uniunea Sovietică, cuvântul piaţă era prohibit Eu nu sunt un om bătrân, dar îmi amintesc de un prieten al meu, un economist care şi-a pierdut locul de muncă în 1982 pentru că a scris un articol într-o publicaţie ştiinţifică, unde a folosit cuvântul piaţă”.

Am ajuns într-un punct care inspiră teamă. Chiar dacă veţi descoperi ce înseamnă o piaţă, chiar dacă veţi construi un software mai bun, perfecţionarea lui este o sarcină fără sfârşit Ce se întâmplă când ai ajuns la DOS – capital 6. O?

Începi să lucrezi la DOS – capital 7.O.

GLOBALUŢIE

ni

Julia Preston, corespondentul ziarului New York Times la México

City, mi-a povestit odată despre o întrunire neobişnuită a guerillelor zapatiste, acele grupuri de ţărani care luptă împotriva efectelor comerţului liber şi globalizării în Mexic. Zapatiştii ţineau în jungla din sudul Mexicului o conferinţă intitulată „Forumul intercontinental

în sprijinul umanităţii şi împotriva neoliberalismului". Şedinţa de închidere s-a ţinut într-o gaură noroioasă şi înecăcioasă sub formă de amfiteatru şi a fost prezidată de liderul zapatist „Subcomandantul

Marcos" – o combinaţie mexicană de Robin Hood şi Ralph Nader.

Şedinţa s-a încheiat într-un anumit răpăit al tobelor, care semnifică instituţia cea mai rea şi mai periculoasă din lumea de astăzi. În aplauze puternice, zapatiştii au declarat că cel mai mare duşman al omenirii ar fi

OMC (Organizaţia Mondială a Comerţului) de la Geneva, care promovează comerţul liber global şi sfârşitul protecţionismului.

Această istorie îmi aminteşte mereu de faptul că Turma electronică şi superpieţele au, pe de o parte, o contribuţie importantă la democraţi zare, dar că, pe de altă parte, pot provoca chiar contrariul Ele au partea lor de vină în crearea opiniei extrem de răspândite, în special în statele democrate, că oamenii, chiar şi atunci când trăiesc într-o democraţie, pierd controlul asupra propriei lor vieţi, pentru că, între timp, înşişi reprezentanţii lor aleşi trebuie să cedeze în faţa dictatorilor nealeşi ai pieţei.

Cu cât turma devine mai mare, mai rapidă şi mai influentă, argumentează expertul în globalizare de la Wharton School, J. Kobrin, „cu atât mai mulţi cetăţeni au impresia că locul unde este controlată economia şi unde sunt luate hotărârile politice în probleme economice se mută de pe planul local, unde mai este posibilă influenţa, pe planul glo bal, unde nimeni nu se simte răspunzător şi nu-şi bate capul. Atunci când politica se desfăşoară pe plan local, fiecare vot contează. Dar, de îndată ce puterea se deplasează în sfere transnaţionale, nu mai există alegeri şi nu se mai poate vota pentru nimeni.44

Nu se pune problema ca în sistemul globalizării în care, între timp, puterea se împarte egal între state şi

superpieţe, până într-un anumit grad luarea deciziilor să se mute din sfera politică a unei ţări în sfera pieţei globale, unde niciun individ, nicio ţară şi nicio instituţie nu poate exercita controlul politic total – cel puţin deocamdată. De câte ori nu aţi auzit fraze de genul: „Pieţele spun…44, „Pieţele cer ca…44, „Pieţele nu se bucură…44?

Yaron Ezrahi, teoretician israelian în probleme de politică, observă: „Cei mai abuzivi potentaţi din istorie s-au ascuns întotdeauna în spatele

212

pretenţiilor unei logici impersonale – Dumnezeu, legile naturii, legile pieţii – şi au provocat întotdeauna o reacţie adversă atunci când se manifestau evident discrepanţe intolerabile din prisma morală. Iluminismul a fost, în realitate, globalizarea ştiinţei şi raţiunii şi reacţia a apărut atunci când orice hoţ, orice escroc, exploatator sau şarlatan afirma că tot ceea ce face este dictat de ştiinţă şi logică. Acelaşi lucru s-ar putea întâmpla cu globalizarea. Mulţi nu vor vedea în ea decât o mască pe care o folosesc anumite elite economice pentru a-l deposeda pe cetăţean de dreptul de a-şi spune părerea. Din acest motiv, unii argumentează că, în fiecare societate, adepţii globalizării vor să cumpere mai întâi mass-media, pentru că acestea ar putea face din cetăţenii potenţial dezavantajaţi şi agresivi nişte consumatori docili. Globalizarea stimulează procesul de transformare a politicii într-un fel de spectacol cu spectatori. Ea face din cetăţeanul care acţionează activ un spectator imobilizat de iluzia participării/4

Cu cât cetăţenii au mai mult impresia că, în acest nou sistem al glo balizării, lucrurile sunt dirijate din exterior şi nu din propria ţară, cu atât mai dur sunt criticaţi adepţii globalizării din ţările respective. Ministrul egiptean al Economiei, Youssef Boutros-Ghali, făcea odată următoarea remarcă: „Întregul proces al globalizării este pentru demagogi un fel de loc de joacă pentru copii. Cine ar vrea

să se opună schimbărilor, pur şi simplu ar arăta spre altcineva care vrea să deschidă economia pentru investiţii străine, şi ar spune: Uitaţi, aici este un om care trădează cauza noastră, pentru că le deschide străinilor sistemul/ Şi atunci dumneavoastră aţi spune: Da, totuşi, este mai eficient să laşi pieţele să dicteze preţurile/ Oamenii s-ar întoarce din nou la dumneavoastră şi ar spune: Aţi înnebunit? Reţele sunt dominate de străini. Cum putem lăsa pieţele să ne dicteze preţurile, când pieţele sunt controlate de străini?" 4

Una dintre cele mai mari provocări pentru gândirea politică din era globalizării este, fără îndoială, problema modului în care cetăţenilor le poate fi indus sentimentul că-şi pot impune voinţa nu numai în faţa propriilor guverne, ci şi în faţa unor forţe globale care contribuie la modelarea vieţii lor… Deoarece forţelor şi instituţiilor pieţei le sunt complet indiferente etaloanele etice, ele au nevoie de o inteligenţă consultantă, comunitară, pentru a evita inechităţile stridente", spune Ezrahi. „Acest rol de consultant este sâmburele dreptului cetăţenesc şi al formei democrate de guvernare – ocrotirea şi modelarea spaţiului public şi a vieţii comune. Dar ele se află în faţa unei mari probleme atunci când spaţiul public şi viaţa comună sunt modelate de forţe aşezate în afara politicii proprii. „Orele de educaţie civică ale copiilor noştri vor

trebui să depăşească studiul guvernelor comunale, naţionale şi federale, ajungând la cercetarea comportamentelor care mai sunt tolerabile în relaţiile dintre state şi superpieţe, dintre state şi indivizi superputernici şi dintre indivizi superputernici şi superpieţe. Cum ne raportăm la o lume, în care Turma electronică se amestecă zilnic în treburile altor ţări, dar ţările nu au nicio influenţă directă şi nemijlocită asupra

comportamentului turmei? Cine va dirija relaţiile dintre mine şi Internet, dintre superpieţe şi mine şi dintre guvernul meu şi superpieţe? Aceasta este „trilema globalizării”, pentru a-l parafraza pe Larry Summers.

Singurul lucru pe care trebuie să-l recunoaştem sistemului globalizării este că, cel puţin, nu face nicio deosebire – celor slabi, ca şi celor puternici le lasă impresia că au pierdut controlul şi că se află la cheremul unor forţe care nu au fost alese şi care uneori sunt necontro labile. Imediat după prăbuşirea pesosului mexican în 1995, m-am întâlnit cu ministrul de Finanţe al Mexicului, Guillermo Ortiz. Stătea la birou şi nu-şi lua ochii de la ecranele din faţa lui, care anunţau căderea pesosului în fiecare secundă, ca un EKG care anunţă un iminent infarct

„Acordaţi-ne un armistiţiu”, spunea Ortiz şi avea în vedere pieţele globale. „Ne-aţi omorât în bătaie. Încetaţi să ne ruinaţi speculând la bursă fără a avea acoperire”. Când l-am întrebat cum e să te simţi între fălcile pieţelor globale, care l-au asmuţit cu cămaşa lor de forţă din aur, Ortiz mi-a arătat cele trei ecrane: „Există zile în care mă simt complet lipsit de putere. Uneori trebuie să mă duc să lucrez în altă cameră, ca să mă pot concentra asupra altor subiecte decât aceste ecrane”.

10

Modelatori, adoptatori şi alte noi modalităţi de a gândi puterea

*Redmond, Wash., 21 octombrie 1997 – Răspunzând direct unor acuzaţii aduse de Ministerul Justiţiei, Microsoft Corporation a anunţat astăzi că va achiziţiona contra unei sume nedivulgate guvernul federal al SUA. „Este, în fapt, o extensie logică a creşterii noastre planificate, a spus Bill Gates, preşedintele Microsoft va fi cu adevărat un aranjament pozitiv pentru fiecare.**

Reprezentanţi ai Microsoft au ţinut un briefing cu

preşedintele SUA, Bill Clinton, în Biroul Oval de la Casa Albă şi i-au asigurat pe membrii presei că schimbările vor fi „minime. Statele Unite ar urma să fie gestionate ca o filială autentică a Microsoft o primă ofertă publică este planificată pentru luna iulie a anului viitor şi se estimează că guvernul federal ar fi profitabil, potrivit preşedintelui Steve Ballmer, „cel mai târziu în trimestrul 4 din 1999”.

Într-un anunţ comentat Bill Clinton declara că a acceptat „cu entuzi asm şi din toată inima un post ca vicepreşedinte la Microsoft şi va continua să conducă guvernul SUA raportându-i direct lui Bill Gates. Când a fost întrebat cum s-a simţit cedându-i lui Gates povara autorităţii executive, Clinton a zâmbit şi a spus că „este o uşurare. El a continuat spunând că Gates are „excepţionale cunoştinţe demonstrate* şi că cetăţenii SUA i-ar oferi lui Gates „întregul sprijin şi deplina lor încredere. Se spune că, în noua sa calitate la Microsoft, Clinton ar câştiga multiplul de câteva ori al celor 200.000 USD pe care îi* câştigă *anual ca preşedinte al Statelor Unite.*

Gates a respins ca „stupidă sugestia de a muta Palatul Congresului Statelor Unite ale Americii la Redmond, dar a spus că va lua deciziile executive privind guvernul Statelor Unite din biroul pe care îl are în prezent la sediul Microsoft. Gates a continuat spunând că, „desigur*, Camera Reprezentanţilor şi Senatul vor fi „desfiinţate. „Microsoft nu este o democraţie*, a observat el „şi priviţi cât de bine ne merge. * întrebat, dacă proiectata cumpărare a Canadei despre care se zvoneşte este în curs, Gates a spus „nu negăm că se poartă*

discuţii”. Reprezentanţii Microsoft au închis conferinţa declarând că cetăţenii Statelor Unite s-ar putea aştepta la impozite mai mici, servicii de stat mai bune şi reduceri la toate produsele Microsoft”.

Despre Microsoft

Fondat în 1978, Microsoft (NASDAQ „MSFT”), este lider mondial în computer software şi la guvernări democratice. Compania oferă o gamă vastă de produse şi servicii pentru folosinţă publică, profesională şi personală, toate proiectate în ideea ca oamenilor să le fie mai uşor şi mai plăcut să profite în fiecare zi de întreaga putere a computerelor şi de o societate liberă.

Despre Statele Unite:

Fondate în 1789, Statele Unite sunt ţara care a înregistrat cel mai mare succes din istoria omenirii şi, de mai bine de 200 de ani, a fost bastionul democraţiei şi oportunităţilor. Statele Unite, cu sediul la Washington, D.C., sunt astăzi o filială 100% a Microsoft Corporation.

Glumă anonimă despre Microsoft apărută pe Internet

Citind Financial Times într-una din zilele toamnei din 1995, mi-a sărit în ochi o fotografie de pe pagina întâi. îl reprezenta pe Bill

*Gates, preşedinte la Microsoft, stând de vorbă cu Jiang Zemin, preşedintele Chinei. Legenda fotografiei era scrisă într-o manieră care lăsa impresia că era vorba de o întâlnire standard la vârf între doi conducători ai lumii. Se spunea că cei doi bărbaţi aveau convorbiri „foarte cordiale”, în contrast cu întâlnirea lor de gheaţă în urmă cu 18 luni. Hm, asta face o dată mai mult decât întâlnirile lui Bill Clinton cu liderul chinez. Nu era o întâmplare, chinezii păreau să creadă că, la vremea respectivă, aveau mai mult nevoie de Bill Gates decât de Bill Clinton. Şi cine ar putea să-i condamne pentru asta? Chinezii erau supăraţi, pentru că traducerea în limba chineză a Windows 3.1 fu*sese *făcută de lingvişti taiwanezi specializaţi în limbajul computerelor – folosind caractere şi coduri chinezeşti stil Taiwan. Nimic n-ar fi putut înfuria mai mult China decât gândul că Taiwanul modela software-ul şi sistemele de operare pentru fiecare computer chinezesc.*

Rezultatul a fost că autorităţile de la

Beijing au blocat accesul pe piaţă al Windows 95 până ce Microsoft a fost de acord ca versiunea chinezească a acestui software să fie produsă în comun de Microsoft şi de o companie chineză de pe continent

Citind această relatare şi studiind legenda fotografiei, am început să mă întreb dacă atributele ţărilor şi companiilor nu erau pe cale să conveargă. Dacă am dreptate afirmând că ferecarea unei ţări în economia mondială este acelaşi lucru cu scoaterea ei la Bursă, ca şi când ţara

respectivă ar fi devenit o companie cotată la Bursă cu acţionari din toată lumea, aceasta ar da mai mult ţărilor sentimentul că sunt nişte companii. Cetăţenii se comportă din ce în ce mai mult ca nişte deţinători de acţiuni, liderii din ce în ce mai mult ca manageri şi analiştii de politică externă din ce în ce mai mult ca agenţii de rating.

În acelaşi timp, cu cât Internetul acaparează mai mult vieţile cetăţenilor, cu atât mai mult ei vor exercita mai mari presiuni asupra guvernelor şi sistemelor lor de drept pentru a funcţiona cu viteza Net în sistemul Războiului Rece părpastia dintre companii şi guverne exista, dar nu era uriaşă. IBM şi General Motors acţionau într-un mod destul de asemănător cu cel al guvernului federal sau chiar cu cel al Kremlinului. Nu însă şi acum – şi acesta este motivul pentru care cere rea de guverne electronice este în creştere. De ce să aştepţi la rând timp de şase ore la oficiul dumneavoastră local pentru a vă reînnoi permisul, când puteţi să cumpăraţi afurisita de maşină online? Cetăţenii vor aştepta din ce în ce mai mult de la Statele Unite ale Americii aceleaşi servicii confortabile pe care le primesc de la America online. Atunci când ştim ce uşor trăieşte altul, guvernelor nu le mai rămâne decât să promită tot mai mult că vor face acelaşi lucru. Şi atunci

când ştim cu toţii cât de uşor fac alţii cumpărăturile, guvernele trebuie să *furnizeze* din ce în ce mai mult aceleaşi servicii la fel de simplu. Iar singurul mod în care guvernele pot face acest lucru este acela de a acţiona asemenea companiilor bune. Altfel spus, cu cât mai mulţi oameni vor ca guvernele lor să devină tot atât de rapide şi de eficiente ca Amazon.com, cu atât mai mult guvernele *trebuie* să funcţioneze ca Amazon.com.

Mai mult, ţările sunt constrânse să adopte un comportament cât mai asemănător celui al companiilor, pentru că, în sistemul globalizării, ţările pot mai mult decât înainte să aleagă prosperitatea – în funcţie de politica pe care o adoptăşi cetăţenii lor vor începe să şi facă acest lucru şi, în consecinţă, să pretindă un management mai bun. Atunci când oamenii vor deveni tot mai conştienţi de faptul că guvernul lor operează un DOS – capital 10, în timp ce guvernul de alături operează un DOS – capital 6. O, vor începe să întrebe: de ce? Oamenii vor înţelege că, spre deosebire de situaţia din timpul Revoluţiei industriale, astăzi ţările nu mai trebuie să fie prizonierele resurselor lor naturale, ale geografiei sau istoriei lor. În actualul sistem al globalizării orice ţară poate adera la Internet, poate importa cunoştinţe şi poate să-şi dezvolte propria bază educaţională; orice ţară poate găsi în orice altă ţară acţionari care să investească în infrastructura ei; orice ţară care are o guvernare corectă îşi poate instala

MODELATORI, ADAPTATORI ŞI ALTE NOI MODALITĂŢI DE A GÂNDI PUTEREA 21J

DOS – capital 6. O într-un timp relativ scurt „Care va fi anul acesta economia care va creşte cel mai rapid din lume?” a întrebat la începutul anului 2000 The eeconomist Intelligence Unit „Mozambicul. Mozambicul a fost în ultimii patru ani una din economiile cu cea mai mare creştere din lume. Creşterea PIB a fost de aproximativ

10%. Botswana s-a bucurat de o creştere medie de 7% în această perioadă. În ciuda dezavantajelor Africii, cum ar fi clima şi bolile, o anumită stabilitate politică, o politică fis cală prudentă şi reforme favorabile mediului afacerilor pot face minuni chiar şi în ţările cu cea mai neagră mizerie". Mozambicul şi Botswana au ales prosperitatea. Aşa cum arăta odată Michael Porter, profesor la Business School, Harvard University: „Bogăţia unei ţări depinde, în principiu, de propria decizie colectivă. Localizarea geografică, resursele naturale şi nici chiar puterea armată nu mai sunt de mult decisive. În schimb, modul în care o naţiune şi cetăţenii ei aleg să organizeze şi să gestioneze economia, instituţiile pe care le pun în loc şi tipurile de investiţii pentru care optează, individual sau colectiv, să le facă vor determina prosperitatea naţională".

Dacă acum ţările pot alege, la fel ca şi companiile, prosperitatea, care sunt acele lucruri asupra cărora ţările ar trebui să se concentreze în această eră a globalizării?

Ceea ce urmează – în acest capitol şi în următorul – nu este decât propria mea listă de verificare, selecţionată din observarea celor mai bune companii şi ţări globale. Ajuns astăzi într-o ţară, acestea sunt primele două întrebări pe care le pun când încerc să evaluez puterea ei economică şi potenţialul ei.

Cât de conectată este ţara dumneavoastră?

În octombrie 1995, am luat avionul spre Redmond, Washington, pentru a-i lua un interviu numărului 2 din ierarhia Microsoft, preşedintele Steve Ballmer, în intenţia de a-i pune o întrebare simplă: *Microsoft este astăzi cea mai importantă companie din America, deci, cum măsoară Microsoft puterea în univers*? *Când prospectează lumea, ce ţări consideră că sunt puternice şi de ce*? *Ballmer mi-a dat încă din octombrie 1995 un răspuns simplu*: „*Noi măsurăm puterea în funcţie de un raport – numărul de computere de fiecare familie*", *a spus el. O.K., i-am*

răspuns, atunci daţi-mi harta puterii în lume. Bine, a spus el, regiunea cu cea mai mare creştere pentru Microsoft a fost Asia, unde Coreea de Sud a avut cea mai mare densitate de computere pentru fiecare familie. Japonia este în plin avânt, a spus el, dar Microsoft era mai entuziasmat de China.

n8 LEXUS ŞI MĂSLINUL

„Cum poate să vă placă China? **, am întrebat „Oamenii au acolo un venit de 50 USD pe lună.**

„Oh, nu înţelegeţi", a răspuns Ballmer. Apoi s-a îndreptat spre o tablă şi a tras 2 linii scurte într-o parte, 2 linii scurte în cealaltă parte, 2 linii scurte sub ambele şi o linie chiar la bază. „Ce-i asta? **, am întrebat Apoi a încercuit fiecare pereche de linii de la vârf, apoi perechea de linii de dedesubt şi apoi ultima linie de la bază şi a spus: „Aici sunt 2 bunici maternali chinezi şi 2 bunici paternali chinezi şi 2 părinţi, economisind cu toţii pentru un Windows 95 pentru un copil chinez. ** Da, pentru Microsoft lucrează chiar şi naşterile controlate din China.

„Să ne continuăm vizita prin lume", am spus eu.

Brazilia şi India sunt ambele puncte fierbinţi, cu o creştere rapidă a numărului de computere de fiecare familie, a spus Ballmer. Dar Orientul Mijlociu era o gaură neagră în toată regula pentru Microsoft, din Maroc până la graniţa cu Pakistanul, cu excepţia Israelului, care are propriul său centru de dezvoltare Microsoft – cu totul alt nivel de putere – şi Arabia Saudită, unde egiptenii conduc Microsoft pentru concerne mulţi naţionale. Europa occidentală era pretutindeni puternică, arăta Ballmer, cu excepţia unei singure ţări – Franţa. „Nu vreau să spun că Franţa a rămas în urmă", a spus Ballmer, dar „penetrarea computerelor raportată la populaţie era chiar masivă în Franţa. Nu mai e cazul şi acum.**

Am denumit harta de putere a lui Ballmer „Politică externă 3.1. ** Trei ani mai târziu, în 1998, am hotărât s-o

actualizez. De data aceasta, însă, m-am hotărât să merg în Silicon Valley şi să întreb companiile de software şi hardware importante de acolo – Intel, Sun şi Cisco, precum şi profesori de la Stanford University School of Engineering – cum măsurau ei puterea. Am descoperit în mod interesant că lucrurile au evoluat considerabil. După cum mi-au explicat ei, în 1998 Silicon Valley nu mai măsura puterea prin numărul de computere de fiecare familie, ci prin „gradul de conectare”.

Acum, important este cât de vast şi cât de profund îşi leagă o ţară computerele de reţelele din cadrul companiilor, şcolilor şi surselor de distracţii şi apoi cât de strâns leagă aceste Intranets de Internet şi de World Wide Web. Gradul de conectare este măsurat, de regulă, prin extensia lăţimii de bandă a unei ţări: capacitatea legăturilor prin cablu, a liniilor telefonice şi a fibrei de sticlă – toate acele pachete de 1 şi de o – de a transporta informaţiile digitale de la un punct al reţelei la altul prin intermediul reţelelor. Dacă mantra deceniului computerelor, anii ’80, era „Niciodată nu puteţi avea prea multă memorie în computerul dumneavoastră”, mantra deceniului post-computere, epoca reţelelor, era

„Niciodată nu puteţi avea prea multă lăţime de bandă instalată în ţara dumneavoastră”.

Cu cât este mai mare lăţimea de bandă instalată în ţara dumneavoastră, cu atât mai mare este nivelul ei de conectare. Dacă vreţi să ştiţi cât de conectată este o ţară, măsuraţi „megabiţii pe cap de locuitor” – lăţimea de bandă instalată divizată la numărul de utilizatori potenţiali. Megabiţii pe cap de locuitor s-au adăugat acum numărului de computere de fiecare familie ca etalon al puterii în universul siliconului. Ei vă vor indica gradul de diseminare a informaţiei în rândurile populaţiei, ca şi la şi de la

factorii de decizie. Locurile de muncă, aplicarea cunoştinţelor şi creşterea economică vor gravita spre acele societăţi care sunt cel mai puternic conectate, au cele mai multe reţele şi cea mai extinsă lăţime de bandă – pentru că aceste ţări consideră că cel mai uşor este să acumulezi, să aplici şi să transmiţi cunoştinţele necesare pentru a proiecta, a inventa, a confecţiona, a vinde, a presta servicii, a comunica, a educa şi a se distra. Conectarea înseamnă acum productivitate.

Brian Reid, cadru de conducere la Digital Equipment Corporation, care a realizat o parte din munca de pionierat pentru Internet, a declarat odată ziarului The New York Times (8 decembrie 1997): „Lăţimea de bandă este sistemul de difuzare prin care companiile îşi vând bunurile în era informaţiilor. Lăţimea de bandă la sfârşitul anilor ’90 este la fel de importantă pentru comerţ pe cât de importante au fost căile ferate în ultimul deceniu al secolului al 19-lea şi porturile maritime în ultimul deceniu al secolului al 18-lea. Este calea pe care vă vindeţi produsele”.

Lui John Chambers de la Cisco îi place să spună că acele companii şi ţări care vor avea succes în această economie marcată de Internet sunt cele care vor recunoaşte primele importanţa acestuia şi se vor conecta înainte ca restul lumii să realizeze că trebuie să facă o schimbare. Dacă faceţi acest lucru mai rapid decât concurenţii dumneavoastră, spune Chambers, nu mai rămâne decât un singur lucru pe care să-l spuneţi acestora: „Jocul s-a terminat”.

Deoarece ne îndreptăm rapid spre o lume în care Internetul va defini deopotrivă comerţul, educaţia şi comunicaţiile, vor mai exista doar două tipuri de afaceri: afaceri prin Internet şi afaceri anti-Internet Afacerile prin Internet sunt fie cele care pot fi făcute prin Internet adică orice începând cu vânzarea de carte până la brokeraj,

jocuri, fie cele promovate considerabil de Internet ceea ce este valabil pentru orice, de la consultanţă managerială la inventarieri. Afacerile anti-Internet sunt cele care nu se pot derula prin Internet – cum ar fi prepararea mâncării, tun sul sau producerea oţelului – şi cele care reprezintă într-un anumit sens

220

O reacţie negativă la Internet. Aici ar fi incluse unele lucruri de genul supermarketurilor şi cafenelelor Starbucks. Am numit supermarketurile şi Starbucks-urile afaceri anti-Internet, pentru că ele profită de pe urma faptului că, cu cât mai mulţi oameni stau acasă singuri cu computerele lor, navigând pe Internet, cu atât mai mult aceiaşi oameni vor să iasă din casă, să meargă la un mail sau la o cafenea Starbucks sau pe strada principală şi să atingă ceva, să miroasă ceva, să guste sau să simtă ceva. Produsele vor trebui să fie şi de-acum încolo expuse, pentru ca oamenii să le poată atinge sau percepe; oamenii încă vor mai căuta comunitatea, indiferent dacă pe strada principală sau la mail.

Deoarece Internetul devine coloana vertebrală a comerţului, educaţiei şi comunicaţiilor globale, calitatea şi sfera de aplicare a reţelelor în cadrul ţărilor vor fi hotărâtoare în determinarea forţei lor economice. Aşadar, conform acestui nou standard de putere al reţelelor, cine este astăzi considerat zonă fierbinte şi cine nu? Taiwanul este temut în Silicon Valley pentru cutezanţa sa inovatoare, pentru conectarea şi dinamica sa cultură capitalistă de afaceri, care exploatează abil toată această tehnologie. Dacă Taiwanul ar fi o acţiune, aş cumpăra-o. Statele Unite, Marea Britanie, Canada, Australia, Scandinavia, Islanda, Israel, Italia, Singapore, Costa Rica şi India cad şi ele în aceeaşi categorie. Costa Rica pune în aplicare un plan de dotare a fiecărui elev de liceu cu o adresă de e-mail. Japonia, Coreea şi China se dezvoltă

puternic, după regresul înregistrat înainte. În curând Singapore nu va mai fi singura ţară din lume care organizează anual alegerea unei „Miss Internet”. Ziarul USA Today din 19 ianuarie 1999 prezenta fotografia unei tinere femei din Singapore, cu o coroană de învingătoare pe cap. Sub fotografie se putea citi textul următor „Singapore ia atât de în serios era digitală, încât iniţiază un concurs pentru Miss Internet. Stella Tan, stând jos, a câştigat concursul din august. În competiţie intră şi categoriile vestimentaţie de serviciu şi Web-Design”.

De la Bert Parks la Bill Gates: mărimea taliei este *out*, lăţimea de bandă este în

Dar aici rezidă marea problemă: ce va veni după numărul de computere de fiecare familie şi gradul de conectare pe cap de locuitor ca unitate de măsură pentru puterea economică?

Răspunsul este dublu: ceea ce urmează fizic este „Evernet”, o lume în care vom fi în măsură să fim tot timpul online – prin aparate de comunicare, cum ar fi televizorul, corpputerul, pagerul, faxul sau e-maihil

MODELATORI, ADAPTATORI ŞI ALTE NOI MODALITĂŢI DE A GÂNDI PUTEREA 221

dumneavoastră. Acum, orice funcţionează pe bază de curent electric este dotat cu un software şi legat la reţele instalate la dumneavoastră acasă sau la birou. Cu cât mai mult Internetul dumneavoastră se detaşează de computerul dumneavoastră de birou şi devine accesibil de la orice tip de aparat de comunicare, cu atât mai apropiată este apariţia Evernetului. Va fi treaba dumneavoastră să alegeţi dacă vreţi să navigaţi prin ceasul, prin celularul sau prin computerul dumneavoastră

Mergând pe acest drum, ţările vor fi evaluate într-o măsură tot mai mare în funcţie de cât de aproape sunt ele de conectarea universală – cât de aproape sunt de momentul când toţi locuitorii lor vor fi tot timpul online,

indiferent unde s-ar afla – şi cât de bogata este paleta de servicii pe care o oferă pe acest Evernet. De exemplu, câte gospodării vor avea prin Evernet servicii de transcripţii pe baza recunoaşterii limbii, aşa încât oamenii să poată dicta pe computerul lor de acasă orice text către orice destinatar. Cât de bune vor fi serviciile video oferite de Evernet, aşa încât oamenii să poată transmite imagini şi să poată vorbi faţă-n faţă prin intermediul Evernetului practic fără să-i coste? Câte din instituţiile dumneavoastră educaţionale vor oferi cursuri online, aşa încât oamenii să poată studia oricând vor de oriunde vor? Cât de codificat va fi Evernetul dumneavoastră, aşa încât datele să poată fi depozitate în siguranţă şi întregul comerţ prin cărţi de credit să se poată desfăşura fără teama ciberfurtului? Cât de comode şi multifuncţionale vor fi instrumentele de comunicare, aşa încât oamenii să le poată purta cu ei tot timpul pentru a putea fi permanent online?

Compania dumneavoastră sau ţara dumneavoastră este un modelator sau un adaptator?

Dacă legarea companiilor şi populaţiei dumneavoastră la Evernet va fi o componentă necesară a puterii economice, ea nu va fi suficientă. Ea reprezintă doar jumătate din istoria puterii. Cealaltă jumătate va consta în cât de bine şi cât de creativ va învăţa ţara sau compania dumneavoastră să exploateze acest Evernet. Puterea nu va zbura pur şi simplu spre cei care sunt cei mai conectaţi, ci spre cei care dovedesc cea mai mare creativitate în strângerea la un loc a firmelor, guvernelor, capitalului, informaţiei, consumatorilor şi talentului în coaliţii conectate care creează valoare. Unele vor fi coaliţii corporatiste pentru crearea de va loare comercială. Altele vor fi coaliţii dirijate de guvern pentru a crea valoare geopolitică. Iar altele vor fi coaliţii conduse de militanţi pentru crearea sau păstrarea valorilor umane – cum ar fi drepturile celor ce muncesc, drepturile omului sau

ocrotirea mediului înconjurător.

222

În acest sistem, companiile, guvernele sau militanţii sunt fie ceea ce John Hagel III de la McKinsey a numit „modelatori”, fie „adaptatori”. Modelatorii sunt acele companii, ţări sau militanţi care definesc regulile şi interacţiunile care vor guverna o anumită activitate în această lume a Evernet, indiferent dacă e o activitate care aduce profit, provoacă un război, convinge un guvern sau o corporaţie să respecte drepturile omu’ lui. Adaptatorii sunt acele companii care se adaptează la regulile şi cadrul interacţiunii modelate de alţii şi învaţă să profite de ele constru ind în ele propriul cuib confortabil. Cu cât mai mulţi clienţi, companii sau ţări sunt conectaţi cu toţii într-un singur Evernet, cu atât mai multă putere va reveni marilor modelatori. Se pot vedea de pe acum pretutindeni în lume lupte declanşate în legătură cu care ţară sau companie sau grup de militanţi sau indivizi superputernici sunt pe cale de a deveni modelatorii diferitor reguli sau standarde – deoarece de îndată ce modelaţi un nou standard într-o asemenea lume conectată, într-o asemenea lume fără ziduri, impactul poate fi enorm. Toate acestea pot influenţa comportarmentul sau obiceiurile de cumpărare ale unui număr uriaş de oameni de la un capăt la celălalt al lumii.

Un bun exemplu de modelator în domeniul economic este ebay, site de licitaţii online. A apărut din senin şi, în trei ani, a creat un nou set de reguli şi forme de interacţiune în care consumatorii pot cumpăra şi vinde lucruri pe World Wide Web. eEBay a adunat la un loc pe Internet vânză tori şi cumpărători pentru a crea o nouă piaţă pentru asemenea operaţiuni, în afara clasicelor anunţuri de mică publicitate sau a altor centre tradiţionale de tranzacţionări, şi şi-au creat propriul set de reguli. Fiecare persoană care vinde lucruri prin ebay este

evaluată de oameni care fac afaceri cu el sau ea, şi dacă înşelaţi măcar o dată pe cineva prin ebay, veţi fi afectat într-un mod care va face imposibil ca pe viitor să mai faceţi afaceri, pentru că oricine poate afla de pe World Wide Web că sunteţi cotat drept escroc. Odată acest standard ebay apărut, competiţia se extinde în alte domenii sau caută să afle cine poate adapta cel mai bine inovaţia ebay. Există, prin urmare, nu numai indivizi care vând şi cum pără într-un mod original, ci şi oameni care au întemeiat companii întregi în acest scop. Vreţi ca multă lume să vă adopte standardele şi să profite de ele, pentru că astfel se realizează stabilizarea lor. În felul acesta se creează şi o mulţime de inovaţii legate de standardul dumneavoastră menite să-l îmbunătăţească. Apariţia Evemetului face posibil ca mulţi oameni să dezvolte schimburi de tip ebay într-o mane varietate de ramuri – de la construcţia de locuinţe la vânzarea de oţel sau materiale plastice. Aceste schimburi adună la un loc vânzători şi cumpărători dintr-o

anumită ramură într-un mod care permite o mult mai eficientă negociere, vânzare şi tranzacţionare de bunuri la scală globală – ca şi participarea la sau vânzarea de expertize. Dacă ţara sau compania dumneavoastră poate deveni modelatorul uneia sau mai multor asemenea expertize – E-oţel, E-cauciuc, E-ciment – în marea sferă Evernet pe cale să se dezvolte, va fi o reală sursă de putere. Pentru că domeniul acestor schimburi va fi global şi, odată instaurat ca ebay, va fi greu de eliminat Nu va fi decât unul său, cel mult două în fiecare ramură, atât

Microsoft este un alt modelator. El a adunat la un loc consumatori şi companii într-o reţea de valori bazată pe tehnologiile, standardele, software-ul şi sistemele sale de operare. Pentru a fi un un modelator eficient trebuie să fii capabil să atragi o mulţime de adaptatori. Dar cheia

atragerii unui mare număr de adaptatori la standardul dumneavoastră rezidă în capacitatea de a crea şi pentru alţii un mare număr de valori – indiferent dacă e vorba de un produs, o valoare umană sau un set de reguli geopolitice. Dacă oamenii devin membrii fără tragere de inimă ai reţelei dumneavoastră de valori, în cele din urmă se vor revolta împotriva ei şi vor căuta un alt standard diferit Lucrul de care un mode lator trebuie să fie întotdeauna conştient este dacă el mai lasă puţin spaţiu în lanţul său de valori – aşa cum mai laşi puţină mâncare pe masă – pentru ca alţii să se simtă tentaţi să se adapteze la standardele sale, sau dacă încearcă să înghită fiecare firimitură de potenţial profit creat de standardul său. Dacă ebay a modelat o întreagă piaţă nouă pentru afaceri, şi a încercat să realizeze cele mai profitabile schimburi, din ce în ce mai puţini oameni se vor simţi tentaţi să se adapteze la sistemul ebay şi în cele din urmă se va instala colapsul. Lăcomia dovedită de Microsoft şi refuzul lui obstinat de a face loc şi pentru alţii, cum ar fi Netscape, pentru a se adapta la sistemul său de operare pentru un browsing mai simplu la Internet, a dus în ultimă instanţă la procesul antitrust de la Departamentul Justiţiei împotriva Microsoft – ca şi la provocarea per cepută de ceilalţi de a încerca să modeleze un standard Internet diferit de cel al Microsoft. Cheia existenţei ca modelator eficient nu este aceea de a fi un mârşav, aşa cum a fost Microsoft

Nu toţi modelatorii de succes au debutat ca modelatori. Dell, de exemplu, a debutat ca adaptator. El a luat tehnologia existentă, computerele IBM şi a adaptat-o strălucit prin tehnici de fabricaţie creatoare. Dell a devenit parte a lanţului de valori IBM. La rândul său, Dell a devenit un modelator. În efortul său de a deveni cel mai bun adaptator al computerelor IBM, Dell a modelat inovator noi căi de folosire a Internetului pentru a ajunge la consumatori şi de a controla furnizorii şi

Inventatorii. Procedând astfel, el şi-a creat propriul lanţ de valori, iar IBM a făcut o întoarcere şi a devenit un adaptator al tehnicilor Dell de producere şi inventariere bazate pe Internet.

Acelaşi principiu se aplică în geopolitică. Astăzi Statele Unite reprezintă marele modelator geopolitic al lumii. Dacă ar însemna prea mult să spunem că Statelor Unite le revine responsabilitatea globalizării, în momentul de faţă, ele sunt însă ţara cu cea mai mare capacitate, de a modela coaliţii care pot gestiona globalizarea sub aspect geopolitic. De exemplu, în această lume tot mai conectată, Statele Unite au stabilit în ce mod capitalul, informaţia şi forţa militară trebuiau folosite pentru a salva albanezii din Kosovo izgoniţi de Iugoslavia în 1999. Tot Statele Unite au fost cele care au modelat multe dintre regulile de bază după care funcţionează Organizaţia Mondială a Comerţului şi condiţiile de admitere a Chinei. Tot Statele Unite au fost cele care au modelat riposta dată de Naţiunile Unite preşedintelui Irakului, Saddam Hussein. Celelalte ţări NATO, chinezii şi ruşii erau adaptatorii tradiţionali, uneori adaptatori reluctanţi.

Statele Unite şi Marea Britanie au fost modelatorii cheie ai cămăşii de forţă din aur, urmaţi de superpieţe. În această lume interconectată, regulile cămăşii de forţă din aur au devenit standarde larg adoptate pentru crearea de forţă. De asemenea, cămaşa de forţă din aur a creat un lanţ global de valori referitor la maniera de a face afaceri şi a negocia, de care beneficiază din plin ţări ca Statele Unite şi Marea Britanie. Dar acum o mulţime de ţări înţeleg cât de benefică este adaptarea la acesta şi vin cu propriile lor variante, consolidând astfel influenţa cămăşii de forţă din aur.

Aşa cum, în lumea afacerilor, pentru a fi un modelator geopolitic de succes trebuie să fii generos şi nu

prea arogant, tot astfel multe ţări recunosc – pentru ele însele sau pentru stabilitatea regiunii vecine – beneficiul adaptării la standardul dumneavoastră şi la regulile dumneavoastră geopolitice. America ar fi un modelator avid dacă ar declara restului lumii: „Trebuie să adoptaţi cămaşa de forţă din aur şi să vă deschideţi ţările pentru comerţul liber. Dar în momentul în care o veţi face, noi vom exporta de toate în ţara dumneavoastră şi nu vă vom lăsa să exportaţi în America decât foarte puţine lucruri”. Într-un asemenea caz, ţările dumneavoastră nu s-ar simţi tentate să îmbrace cămaşa de forţă din aur, dar, în schimb, ar simţi un puternic imbold de a-şi scrie propriul standard nou. Modelatorii geopolitici care nu rezistă multă vreme sunt cei care încearcă să înhaţe prea mult pentru ei înşişi şi nu mai lasă ceva şi altora pentru a se simţi tentaţi să adapteze şi să creeze.

MODELATORI, ADAPTATORI ŞI ALTE NOI MODALITĂŢI DE A GÂNDI PUTEREA 225

Lucrul cel mai puţin înţeles şi, în multe privinţe, cel mai interesant este modul în care aceleaşi principii ale modelatorilor şi adaptatorilor pot fi aplicate atunci când este vorba de drepturile omului, militantismul social, caritate şi mediul înconjurător. Toate genurile de grupuri private, guverne, indivizi superputernici şi companii pot deveni acum modelatorii regulilor şi coaliţiilor pentru producerea unor guvernări mai bune în aceste arii – şi aceasta într-o măsură cu mult mai mare decât înainte. Mulţi militanţi nu înţeleg însă această oportunitate pentru spiritul întreprinzător social.

Iată cum trebuie văzut acest lucru: atunci când, începând de la sfârşitul secolului al 19-lea America a trecut de la o colecţie de economii regionale semiautomate la o economie naţională mai integrată, ea a dat naştere, într-adevăr, unui nou guvern aşa cum îl ştim astăzi. Federal Reserve, the Securities and Exchange Commission, the

Federal Communications Commission şi alte asemenea instituţii datează din acea perioadă. O economie naţională avea nevoie de un set de instituţii naţionale care s-o protejeze, s-o monitorizeze şi s-o reglementeze. Ten dinţa firească este aceea de a presupune că acelaşi lucru se va întâmpla sau s-ar întâmpla şi cu globalizarea. Trecând de la o colecţie de economii naţionale semiautonome la o economie globală mai integrată, vom dezvolta un fel de guvernare globală care s-o protejeze, s-o monitorizeze şi s-o reglementeze.

Dar saltul de la instituţii regionale la instituţii naţionale în cadrul ţărilor este mult mai uşor decât saltul de la instituţii naţionale în cadrul fiecărei ţări la instituţii globale care să supravegheze fiecare ţară. Acţionând la scară globală, vă confruntaţi cu două probleme: una o reprezintă suveranitatea – simpla reluctanţă a oamenilor de a se lăsa conduşi de politicieni şi birocraţi dintr-o altă parte a lumii, asupra cărora ei nu au un control democratic sau de alt fel. Cealaltă o reprezintă chiar natura sistemului globalizării în sine. Într-o lume fără ziduri, construită tot mai mult în jurul Evernetului, capacitatea oricărei instituţii de guvernare globale de a gestiona şi de a impune unele taxe sau comportamente este limitată – indiferent dacă este vorba de Interpol care încearcă să dea de urma transferurilor financiare criminale prin intermediul Internetului din insulele Cayman în insulele Channel sau de Organizaţia Internaţională a Comerţului care încearcă să evalueze cum poate fi reglementat comerţul în ciberspaţiu. În fiecare zi tot mai multe sunt locurile în care instituţiile guvernamentale tradiţionale pătrund cu dificultate.

n6

De aceea, atunci când se ajunge la impunerea unor norme globale – privind mediul înconjurător, drepturile omului, interacţiunile financiare sau condiţiile de muncă –

modelatorul nu va fi un guvern global, cel puţin nu în viitorul apropiat Dar atunci ce trebuie să facem? Nu putem ignora aceste probleme şi nu vrem să le punem în seama pieţei ca să le rezolve. Ajungem, deci, la miezul problemei: Cum putem avea o mai bună guvernare globală în domenii ca mediul înconjurător, drepturile omului, interacţiunile financiare şi condiţiile de muncă, fără a avea un guvern global? Cum putem gestiona şi reglementa lucruri pe care, ca fiinţe umane şi comunităţi, le preţuim realmente, dar fără a avea o poliţie globală care să facă aceasta pentru noi?

Răspunsul este că trebuie să înţelegem că într-o lume de reţele, indivizi, companii, comunităţi, consumatori, grupuri de militanţi şi guverne, toţi au puterea de a fi modelatori – de a modela lanţul de valori umane. Şi atunci când sunteţi modelatorul unei coaliţii în sprijinul anumitor valori umane, veţi fi uluit văzând câte puteţi face fără un guvern global care să creeze o mai bună guvernare globală. Cu toate acestea, se impune un mod radical nou de a gândi maniera în care trebuie mobilizată puterea. Este nevoie de un nou mod de gândire, radical, despre cum poate fi exploatat Internetul, puterea consumatorilor şi prezentarea companiilor multinaţionale care au nevoie să facă afaceri în toată lumea şi, de aceea, au nevoie să-şi protejeze numele lor de marcă în toată lumea.

Permiteţi-mi să dau câteva exemple. Una dintre cele mai mari probleme în era globalizării este modul în care poate fi tratat importantul subiect ai drepturilor muncitorilor şi al fabricilor în care muncitorii sunt exploataţi, în ţările în curs de dezvoltare. În această eră postcomunistă, când mulţi militanţi pentru drepturile omului încă se mai focalizează asupra unor teme ca libera exprimare, alegeri şi dreptul de a-şi publica părerile, cei din lumea în curs de dezvoltare se concentrează din ce în

ce mai mult asupra drepturilor muncitorilor, asupra locurilor de muncă, a dreptului de organizare şi a dreptului la condiţii de muncă decente. Foarte simplu, pentru mulţi muncitori din lume oprimarea de către împuterniciţi necontrolaţi a fost înlocuită de oprimarea de către capitalişti nelegiferaţi, care-şi mută fabricile dintr-o ţară în alta, într-o continuă căutare de locuri unde se munceşte contra unui salariu cât mai scăzut şi a unor standarde cât mai scăzute. Pentru unii, emblema Nike inspiră tot atâta groază ca secera şi ciocanul.

Aceşti muncitori au nevoie de ajutor concret. Dar nu există un guvern global care să poată legifera condiţii de muncă mai bune pentru toţi. Ani de zile, fabricanţii din Statele Unite au făcut uz de influenţa lor

MODELATORI, ADAPTATORI ŞI ALTE NOI MODALITĂŢI DE A GÂNDI PUTEREA *11J*

În Congres pentru a bloca orice tentativă de a impune standardele de muncă din Statele Unite fabricilor lor din afara ţării. În acest timp, dacă aceşti confecţioneri de cămăşi din Carolina de Sud îşi mută producţia în Guatemala, acolo nu există standarde locale impuse, iar Organizaţia Internaţională a Muncii nu are nicio influenţă. Până la urmă nu există nicio impunere locală, niciuna globală, ceea ce a fost scos în evidenţă în 1996, când au fost dezvăluite înspăimântătoarele condiţii de muncă dintr-o fabrică din Honduras care producea îmbrăcăminte de marcă pentru Kathie Lee Gifford. De aceea, ar fi prea mult să aşteptăm un guvern global pentru a reglementa problema.

În faţa unei asemenea provocări, comunitatea pentru drepturile omului are nevoie să se reutileze, în această lume de după Războiul Rece, exact la fel cum vechii făuritori de arme au trebuit să înveţe să facă trenuri de metrou şi prăjitoare de pâine în loc de tancuri. „În timpul Războiului Rece, explică Michael Posner, conducătorul

Comitetului de jurişti pentru drepturile omului, principala problemă era cum să tragi la răspundere guvernele care încălcau legile şi normele. Astăzi, problema stringentă este cum să tragi la răspundere companiile private pentru tratamentul aplicat muncitorilor lor într-o vreme când controlul din partea guvernului se reduce peste tot în lume sau guvernele au intrat ele însele (de pildă, în China) în afaceri şi nu ne mai putem aştepta să joace rolul câinelui de pază sau al protectorului".

Într-o asemenea lume, militanţii trebuie să înveţe cum să folosească globalizarea în avantajul lor. Ei trebuie să înveţe cum să constrângă companiile să aibă un comportament mai bun de mobilizare a clienţilor prin Internet Eu numesc aceasta „reţeaua de soluţii pentru drepturile omului" şi o consider viitorul avocaturii sociale. Este o reglementare de la bază în sus, nu o reglementare de la vârf în jos. împuterniciţi baza, în loc de a aştepta vârful, pentru a modela coaliţia care produce o guvernare mai bună fără un guvern global.

Un asemenea experiment a fost iniţiat în mod cert la sfârşitul lui 1999. Dincolo de controversa Kathie Lee Gifford a luat naştere o nouă coaliţie, numită Fair Labor Association. Ea aduna la un loc guvernul SUA, militanţii pentru drepturile muncitorilor, cum sunt Lawyers Committee, producătorii de confecţii şi studenţii din colegiile americane. Modul de lucru era următorul: majoritatea marilor companii globale de confecţii şi grupurile pentru drepturile omului au convenit asupra unui standard minim de condiţii de muncă în fabricile lor, inclusiv în ce priveşte munca prestată de copii şi orele de muncă. Ei au convenit, prin urmare, asupra unui sistem uniform de monitorizare prin

care unor monitori externi independenţi li se permitea să facă vizite-surpriză în fabrici. Monitorii au fost

acreditaţi de FLA şi proveneau din grupări de pe lângă biserici până la Price Water Houselooper. FLA emite anual rapoarte cu asentimentul fiecărei companii, acestea sunt transmise prin Internet şi, în cele din urmă, urmează a fi publicate de Consumer Reports. Dacă o companie întruneşte standardele, are dreptul să ataşeze pe confecţiile sale eticheta „FLA”, aşa încât consumatorii să aibă informaţia credibilă necesară pentru a face diferenţierea între mărci – adică, de a cumpăra de la cele care sprijină drepturile muncitorilor şi de a le ocoli pe cele care n-o fac. Mai bine de o sută de universităţi au aderat la coaliţie şi au insistat ca librăriile lor care vând un mare volum de pantofi sport, cămăşi şi tricouri să vândă numai produsele care poartă eticheta FLA. Se speră ca, în cele din urmă, toţi vânzătorii să procedeze la fel.

Acest program nu revoluţionează peste noapte condiţiile de muncă. Dar el este un început, un început care stabileşte un nou set de norme şi reguli pentru industria globală a confecţiilor. El a fost realizat în absenţa unui guvern global, prin formarea unei coaliţii care poate face din fiecare consumator un mandatar ai drepturilor omului şi poate priva corporaţiile globale de oriunde de posibilitatea de a ascunde.

„Este uluitor cât de participativi sunt unii militanţi din lumea veche”, spunea Paul Gilding, fostul lider al Greenpeace, care acum este consi fier al concernurilor multinaţionale pentru sprijinirea dezvoltării. „Vechiul model consta în a ieşi în stradă, a exprima indignarea comunităţii, a determina guvernul să treacă o lege, companiile rezistă, în cele din urmă se ajunge la un compromis şi în cinci ani lucrurile se schimbă. Noi nu mai avem timp de aşa ceva”.

Grupurile care se diferenţiază cel mai mult astăzi sunt cele care folosesc egoismul economic al companiilor şi consumatorilor şi fac din acesta o forţă de protejare a

mediului înconjurător, de promovare a drepturilor muncitorilor, de promovare a drepturilor omului – mai mult decât o forţă îndreptată împotriva unor asemenea valori. Aceasta înseamnă a lucra cu concernurile multinaţionale şi cu consumatorii şi, în esenţă, a arăta companiilor cum pot fi în acelaşi timp şi „verzi" şi beneficiare de profituri şi a le explica faptul că, dacă nu îmbunătăţesc practicile privind mediul înconjurător sau standardele lor de muncă în afara ţării, comunitatea militantă va organiza prin Internet împreună cu consumatori din toată lumea o campanie împotriva lor. Egoismul economic este marea forţă care lucrează în lume. Nu este singura. Mai sunt şi legile şi normele. Mai sunt şi guvernele. Guvernele mai trebuie să

adopte legi şi să reglementeze apărarea societăţii ca întreg şi nu doar interesele unor grupuri private de consumatori sau militanţi. Deseori însă cel mai bun mijloc de a câştiga aderarea la legi şi norme este acela de a încerca să sapi un canal prin acest egoism economic – adevăratul metabolism al sistemului globalizării – în aşa fel, încât să devină mai degrabă fortificator decât distructiv.

La începutul anilor ’90, Organizaţia Mondială a Comerţului a decis că legile americane care interziceau prinderea tonului în plase care prind şi delfini erau o barieră vamală. Acest lucru i-a supărat, firește, pe militanţii pentru protejarea mediului înconjurător. Unii s-au gândit să atace OMC, în mod special la mitingul lor de la Seattle de la sfârşitul anului 1999. Alţii s-au decis să se organizeze şi au devenit modelatorii valorii pe care doreau s-o promoveze – pescarii n-ar trebui să omoare delfinii numai pentru a prinde ieftin tonul. Că urmare a acţiunii lor, a devenit practic imposibil să cumperi o conservă de ton într-un magazin din America, dacă nu are eticheta

„Delfinul salvat”. Dar cum s-au putut întâmpla toate acestea, dacă OMC a spus că legea noastră era o barieră vamală? Pentru că militanţii inteligenţi au exploatat regulile OMC şi au căutat să mode leze în alt fel un alt comportament Ei au mobilizat consumatorii şi Internetul pentru a face presiuni asupra companiilor de ton care să se implice în salvarea delfinilor; companiile de ton au făcut presiuni asupra pescarilor în sensul de a folosi plase de salvare a delfinilor, deoarece ei nu vor să-şi piardă clienţii; urmarea a fost că au fost salvaţi mulţi delfini. Standardul de salvare a delfinilor încă nu este perfect; unii pescari încă mai înşală şi companiile sunt în căutarea altor metode. Dar este vorba de o uriaşă îmbunătăţire dacă ne gândim la libertatea necontrolată care exista înainte, iar această îmbunătăţire este rezultatul militanţilor pentru protecţia mediului care modelează un nou standard folosind o soluţie de conectare fără implicarea efectivă a guvernului. „Decizia noastră de sal care a delfinilor s-a bazat, pur şi simplu, pe feedbackul consumatorului”, mi-a spus Michael Mullen, purtător de cuvânt pentru tonul Star Kist „Cred că am primit peste o mie de apeluri telefonice şi trei sute e-mail-uri pe săptămână”.

(în capitolul 13, „Omul cu demolarea”, voi explora mai detaliat modul în care această abordare se aplică în sfera mediului înconjurător de către organizaţii cum e Conservation International pentru a ajuta la salvarea a tot felul de lucruri, începând cu pădurea tropicală braziliană până la cea mai mare zonă umedă din lume.)

Să analizăm un alt exemplu de asemenea strategie dintr-o zonă complet diferită, războiul cu sărăcia. Vă prezint pagina Web. Este produsul

23°

spiritual al bancherului francez Jacques Attali, care a decis că globalizarea l-a mandatat să devină un modelator al strategiilor de combatere a sărăciei globale, fără a mai

aştepta vreun guvern global care să se ocupe de aceasta. PlaNet Finance lucrează după cum urmează: aproximativ 1, 3 miliarde de oameni trăiesc cu un dolar pe zi. Ştim că unul dintre cele mai eficiente instrumente de combatere a sărăciei lor este micro împrumutul. Micro împrumuturile variază între 100 şi 1.000 USD. Ele sunt acordate mai ales femeilor şi sunt date fără nicio garanţie. Cei care primesc micro împrumuturile le folosesc pentru a cumpăra orice, de la maşini de cusut la biciclete pentru a-şi duce legumele la piaţă, la produse de înfrumuseţare pentru a deschide un salon într-un cartier nenorocit din Bangladesh. Aceşti oameni vor să urce pe o altă treaptă, dar lor le lipsesc banii pentru un început, şi aceasta este ceea ce oferă micro împrumuturile. Întrucât oamenii care au nevoie de micro împrumuturi nu sunt online, multe dintre microbăncile şi organizaţiile de ajutorare care lucrează cu săracii trebuie să aibă telefoane şi computere şi să fie online. PlaNet Finance conectează aceste 7.000 de grupuri de microfinanţe din toată lumea la o reţea care oferă uriaşe posibilităţi.

„În primul rând, explica dl. Attali, PlaNet conectează cât mai multe microbănci aşa încât acestea să poată oferi soluţii. În al doilea rând, noi îi ajutăm pe cei care nu sunt online să devină online, aşa cum am făcut în Benin. În al treilea rând, noi creăm un sistem, ca Moody’s, care contează microbăncile în funcţie de etica lor, de modul în care i-au ajutat pe săraci şi de eficienţa financiară. În al patrulea rând, fondăm o universitate online pentru predarea celor mai bune practici microbăncilor, iar pe piaţa online pentru beneficiarii micro împrumuturilor pentru a-şi vinde meseriile. În sfârşit, creăm PlaNet Bank, care extinde linii de credit pentru microbănci şi va ajuta pe oricine să vină pe pagina noastră Web, va dona bani pentru proiectele selectate oferite de cele mai bune microbănci şi apoi va urmări la cine se duc banii şi cum sunt folosiţi”.

Dacă PlaNet poate cota şi lega toate microbăncile prin Internet, ea le poate ajuta să-şi reducă costurile cele mai ridicate, urmărind şi procesând toate aceste mici împrumuturi. Se speră ca un singur microbancher, dotat cu un fel de serviciu de informaţii de felul celui folosit de Fedex pentru a vă urmări coletele, să poată urmări sute de împrumuturi şi dobânzi. Dacă procesarea şi costurile de tranzacţionare ale acestor micro împrumuturi pot fi reduse, ele pot fi legate într-un mănunchi şi vândute pe o bază comercială oricărei Citibank din lume. De regulă, microbăncile percep o dobândă de 4 la 5% pe lună pentru a acoperi costurile şi a-i face pe oameni să le înapoieze banii rapid, aşa

MODELATORI, ADAPTATORI ŞI ALTE NOI MODALITĂŢI DE A GÂNDI PUTEREA 231

Încât banii să poată fi reciclaţi către altcineva. Această piaţă cu acele tipuri de rate ale dobânzii ar apela la marile bănci, dacă cheltuielile de procesare ar fi tăiate. Astfel s-ar putea schimba totul, pentru că tocmai acum există o mare cerere de micro împrumuturi, dar pool-ul de bani se limitează la donaţii de la indivizi şi de la guverne. În schimb, cu 20 mi liarde USD în împrumuturi comerciale de la marile bănci s-ar putea asigura micro împrumuturi pentru 100 milioane de oameni care trăiesc cu un dolar pe zi.

Iată cum puteţi schimba lumea folosind globalizarea chiar împotriva ei înseşi, devenind un modelator care nu se mulţumeşte să aştepte un guvern global pentru a uşura povara sărăciei, dar, în schimb, foloseşte noul sistem pentru a-i mobiliza pe marii jucători, reci şi egoişti, de pe piaţă să îndrepte răul – lăcomia. Deschizând marilor bănci posibilitatea de a deveni adaptatori ai noului concept modelat de PlaNet Finance şi oferindu-le un stimulent economic, a fost creat un întreg nou set de oportunităţi de combatere a sărăciei.

„Există o zicală veche: Hrăneşte-l pe un om cu un peşte şi l-ai hrănit pentru o zi. Învaţă-l să pescuiască şi l-ai hrănit pentru o viaţă, spunea dl. Attali. Ei bine, avem milioane de săraci care ştiu să pescuiască. Doar că nu au o undiţă. Prin PlaNet vom fi în măsură să asigurăm undiţe pentru o mulţime de săraci”.

Într-o lume conectată, fără ziduri, viitorul aparţine modelatorilor şi adaptatorilor, iar aceştia pot fi companii sau consumatori, superputeri sau indivizi superputernici.

11

Cumpără Taiwanul, ţine Italia, vinde Franţa j

*Dacă a fi conectat şi a învăţa să devii un modelator sau un adaptator începe să devină un element decisiv în determi*narea *influenţei unei ţări sau a unei companii în era Internetului, alţi factori sunt şi ei importanţi – factori care vor stabili cât de buni modelatori sau adaptatori veţi fi. Capitolul de faţă va analiza care sunt acei factori şi de ce ţările sau companiile care-i deţin sunt unele pe care dumneavoastră vreţi să le cumpăraţi sau să le păstraţi şi de ce ţările care nu deţin aceşti factori sunt unele pe care dumneavoastră vreţi să le vindeţi. Am denumit această listă „Cele nouă mentalităţi ale celor mai eficiente ţări”.*

În sistemul Războiului Rece regiunile aveau tendinţa de a se dezvolta împreună. Ţările Europei occidentale s-au dezvoltat în propriul lor ritm, America Latină în ritmul ei, tigrii Asiei de Sud-Est în ritmul lor, Europa de Est în ritmul ei şi Africa în ritmul ei. Marile diferenţe erau între regiuni. Asia de Est s-a descurcat; America Latină a mers înainte; Orientul Mijlociu a stagnat, cu excepţia profiturilor neaşteptate provenite din petrol; Africa s-a prăbuşit, Egiptul şi Coreea de Sud au pornit de la acelaşi nivel al venitului pe cap de locuitor din anii ’50, dar în anii ’90 între ele se deschidea o prăpastie uriaşă.

În sistemul globalizării observăm o continuare a acestei tendinţe, numai că acum diferenţierea creşte în

cadrul regiunilor şi în cadrul ţărilor din aceeaşi regiune – după cum unii au ales prosperitatea, s-au conectat, au devenit modelatori şi au adoptat mentalităţile ţărilor eficiente, iar alţii nu. Veţi vedea, de pildă, deschizându-se o prăpastie în Orientul Mijlociu între Tunisia – care a îmbrăcat în anii '90 cămaşa de forţă din aur, a semnat acordul de comerţ liber cu Uniunea Europeană şi a adoptat multe din mentalităţile ţărilor eficiente – şi unii din vecinii ei arabi, care nu au făcut aceste lucruri. Şi veţi vedea „zone fierbinţi" apărând în cadrul ţărilor, cum ar fi coasta Chinei din jurul Shanghai-ului.

CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA

233

sau Bangalore în India, unde veniturile şi modul de viaţă vor întrece cu mult alte regiuni chiar apropiate din aceeaşi ţară – într-o măsură atât de mare încât vor părea că aparţin unor ţări diferite. Prăpăstiile dintre ţările dezvoltate şi din cadrul ţărilor în curs de dezvoltare pot deveni, din punct de vedere politic, extrem de sensibile pentru politica mondială. Cine se află în Lumea rapidă în cadrul unei regiuni sau ţări deosebite va fi mult mai important decât dacă acea ţară ar fi fost în timpul Războiului Rece în Lumea întâi sau în Lumea a Treia.

Aşa cum observam în capitolul anterior, cele mai *bune* ţări şi companii îşi vor reflecta reciproc mentalităţile. Deci, după ce am pus cele două întrebări de bază – cât de conectată este ţara sau compania dumneavoastră şi dacă ea este un modelator sau un adaptator – urmează celelalte nouă întrebări pe care le pun pentru a măsura puterea economică şi potenţialul.

Cât de rapidă este ţara dumneavoastră?

Klaus Schwab de la Forumul Economic Mondial din Davos observa odată: *„Am trecut de la o lume în care peştele cel mare îl înghite pe cel mic la o lume în care*

peştele mai rapid îl înghite pe cel mai lent". Şi are dreptate. Aşa cum am arătat mai înainte, datorită celor trei democratizări barierele de intrare în *practic, orice sferă de afaceri au coborât drama tic, iar aceasta înseamnă că viteza cu care un produs trece de la faza de inovaţie la cea de marfă de consum a devenit supersonică. Dacă, din raţiuni sociale, culturale sau politice, compania sau ţara dumneavoastră nu este dispusă să dea frâu liber distrugerii creatoare a lui Schumpeter cu actuala viteză supersonică a pieţelor, ea va da înapoi. Nu degeaba Bill Gates obişnuieşte să spună că cei de la Microsoft ştiu sigur un singur lucru: în 4 ani, orice produs realizat de ei devine desuet. Singura între bare este dacă acesta va deveni desuet din cauza lui Microsoft sau a vreunui rival al acestuia. Dacă Microsoft va fi cel care îl va face să devină desuet, aceasta va împinge* înainte *compania. Dacă îl va face unul dintre rivalii săi, Microsoft va avea probleme. Bill Gates a şi făcut ca Microsoft să devină desuet sugerând iniţial că Internetul nu reprezenta viitorul. Din fericire pentru el, a găsit ceva mai bun înainte de a trece cei 4 ani.*

Nu e nevoie să le explice cineva celor din conducerea Compaq Computer importanţa vitezei – prin ea mergi înainte şi prin ea îţi rupi gâtul. Compaq şi-a luat startul fiind mai rapidă decât IBM în distrugerea creatoare. Aproape că l-a distrus creator pe IBM în acest proces. Ce s-a întâmplat atunci a fost că, în 1985, Intel a venit cu un nou micro

procesor 386, care oferea o viteză aproape dublă faţă de cipul 286. Întreaga strategie de afaceri a Compaq a constat în a deveni rapid lider în tehnologie. Aceasta însemna că Intel a apărut cu un nou cip, mai rapid – nu tocmai de la 286 la 386, dar în cadrul fiecărui model de cip, atunci când viteza creştea chiar la 5 MHZ – Compaq

dorea să fie primul pe piaţă cu un cip mai rapid în desktopul sau laptopul său.

În anii ’80, atunci când se lansa un nou computer, acesta era introdus treptat mai întâi în Statele Unite şi, după câteva luni, în Europa, pentru ca, în cele din urmă, să facă vâlvă în India şi Orientul Mijlociu. Se presupunea că pieţele europene şi cele asiatice erau oarecum ecranate de ceea ce se petrecea în America. Compaq a fost primul care a înţeles că nu aceasta trebuia să fie situaţia – un produs nou trebuie realizat absolut în acelaşi moment în toate colţurile lumii. De aceea, dacă Intel anunţă un nou cip şi oamenii află de el din ziare sau de pe Internet, ei se aşteaptă să-l găsească instalat în computerul sau laptopul pe care îl vor cumpăra a doua zi. „În ziua aceea, toţi vor să fie pe rafturile comercianţilor”, spunea Enrico Pesatori, vicepreşedinte la Compaq, responsabil cu marketingul. „Dacă eşti doar cu două săptămâni în întârziere, eşti considerat prea lent, analiştii te taxează drept o companie lentă, nu vei pune mâna pe primele câştiguri brute pe care le obţii dacă eşti primul pe piaţă.44

Ca atare, Compaq a perfectat un ciclu de dezvoltare foarte rapidă pentru instalarea de noi cipuri. Compania avea o legătură strânsă cu Intel, aşa încât inginerii de la Compaq au fost în măsură să încorporeze ultimul cip nou în proiectele lor făcând modificări minime monitorului de bază şi scoţând apoi pe uşă acest monitor de computer şi cipul său mai rapid înaintea celorlalţi mari producători. Compaq a putut să stea pe muchie, pentru că a menţinut neschimbat cât mai mult posibil aproape tot ce ţinea de modelul de bază, cu excepţia vitezei microprocesorului şi programarea necesară pentru funcţionarea lui. Ca urmare, Compaq a putut reduce constant costurile monitorului de bază şi componentelor sale folosind mereu acelaşi design (regulă: cu cât un produs se află de mai multă vreme pe piaţă, cu atât mai ieftine devin componentele sale) şi doar

instalând ultimul şi cel mai rapid microprocesor. Iar din moment ce viteza microprocesorului determina preţul de piaţă al computerului, Compaq şi-a putut creşte rapid marja beneficiului – iefdind mereu monitoarele, pentru care puteau percepe tot mai mult, deoarece aveau întotdeauna cel mai rapid cip nou, căruia îi sporeau mereu viteza. Aceste profituri ascendente au dat Compaq posibilitatea de a face reduceri şi, de aceea, de a înghiţi meniul IBM de intrări şi ieşiri.

CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA 135

În schimb, IBM nu se grăbea. El a preferat întotdeauna să prezinte fiecare nou salt în tehnologie apărând cu toate deodată, cu un întreg nou model de computer. Din această cauză, atunci când Intel a apărut cu cipul 386 şi a invitat IBM să-l utilizeze, IBM nu a vrut să introducă acest cip mai rapid în modelul său deja existent – the IBM AT (Advanced Technology) care era bazat pe cipul 286. În principiu, IBM voia să aştepte până îşi va vinde toate AT-urile, pentru a introduce 386 într-un întreg nou sistem de computer – PS/2. De ce nu? IBM era cea mai mare şi mai slabă companie din bloc, iar într-o lume a zidurilor IBM a descoperit că avea destul timp pentru a acţiona în felul acesta.

Sub conducerea preşedintelui său de atunci, John Akers, IBM a fost incredibil de arogant, semănând realmente în multe privinţe cu Uniunea Sovietică. Toată compania era construită pentru a corespunde veniturilor şi profiturilor dictate de „planul” preşedintelui. Astfel, întreaga companie se concentra mai degrabă asupra a ceea ce dorea biroul politic de la IBM ca volum de profit pentru a creşte compania la un anumit nivel, decât asupra a ceea ce cerea piaţa ca produse – în cazul acesta computere cât mai rapide de îndată ce se prezenta o nouă tehnologie. Ceea ce nu înţelegea pe atunci IBM era că

barierele la intrarea în afacerea sa fuseseră lăsate şi cheia succesului o constituia abilitatea de a limita linia de producţie – menţinând neschimbate cât mai mult posibil multe componente şi elemente de proiectare – pentru a face să coboare curba costurilor şi a se concentra asupra a ceea ce publicul dorea realmente şi anume un computer care nu avea nevoie de o dimineaţă întreagă pentru a se încărca. Dar IBM era încă prizonierul culturii vechi. Afacerea sa iniţială, până în anii ’70, a fost să concesioneze companiilor mari sisteme mainframe. Şi dacă IBM ar fi putut să apară la fiecare câţiva ani cu un întreg sistem nou, n-ar fi făcut decât să-l instaleze pentru toţi clienţii aceia şi să-i taxeze şi mai mult. Dar.com puterul era un cu totul alt animal. Clienţii nu au vrut să fie nevoiţi să adopte un întreg nou sistem la fiecare câţiva ani. Ei nu voiau decât ca el să fie mai rapid. Ascultându-şi clienţii, Compaq a înţeles acest lucru – şi a fost mai rapid. IBM nu a ascultat decât de propriul său glas, n-a procedat ca atare – şi a rămas lent

„IBM lucra după un model vechi. Nu înţelegea că pentru această nouă categorie erau valabile legi complet diferite”, îmi spunea Eckhard Pfeiffer, preşedintele Compaq din 1991 până la începutul lui 1999. „Aşa că Intel a apărut cu cip 386 şi i-a spus lui IBM „Ia-l pe acesta”, iar IBM a spus „Nu”. Atunci Intel a venit la Compaq şi noi am spus: ’Noi îl luăm. Şi am încheiat târgul cu Intel”.

236

Jocul s-a terminat, cel puţin pentru un timp. Compaq a luat o parte uriaşă din afacerea computerelor a celor de la IBM şi de atunci tot taie din ea. „Aş spune că, în urmă cu zece sau cincisprezece ani, nu era absolut necesar să fii la linia de pornire atunci când Intel îşi scotea noul microprocesor”, a adăugat Pfeiffer… Pentru că lumea încă nu avea sentimentul că timpul presează. Oamenii spuneau: Bine, mai aştept o lună sau două. Poate că o să iau câteva

bătrâne mai mult pentru sistemul pe care-l vând/ Dar astăzi este imperios necesar să fii gata să instalezi noul microprocesor şi să lucrezi din prima zi cu el”.

Spre sfârşitul anilor ’80 şi la începutul anilor ’90, Compaq a putut proiecta produse mai rapide decât cele ale concurenţilor săi, furnizând clienţilor soluţii mai rapid decât concurenţii săi şi colectând profituri mai rapid decât concurenţii săi. Earl Mason, şeful departamentului financiar de la Compaq, mi-a spus: „Dacă poţi reduce în mod continuu intervalul dintre momentul când scoţi dolarul din buzunar, pentru a plăti furnizorului şi momentul când îţi intră dolarul în buzunar de la clienţi, rotaţia capitalului se va accelera atât de mult, încât veţi putea strânge sume uriaşe în numerar… De la sfârşitul lui 1985 până în primul trimestru al lui 1998, accelerarea ciclului nostru cash-to-cash ne-a permis să creştem suma în numerar de la 900 milioane USD la 7 miliarde USD. Dacă reuşeşti să fii rapid, prin definiţie ai şi crescut. Dacă eşti deja mare, dar nu eşti şi rapid, te-ai înscris pe banda coborâtoare”.

În cele din urmă aceasta a fost soarta Compaq la mai puţin de un an de la interviul pe care i l-am luat lui Mason. Compaq a atins un nivel la care creştea fără a deveni mai rapid, pentru că îi lipsea viitoarea revoluţie. Deoarece nu a fost în stare să înţeleagă întreaga logică a Internetului şi să-şi elaboreze sistemul de marketing şi de producţie conform acesteia, Compaq a rămas în urma concurentului său, Dell. Dell a inaugurat folosirea vânzărilor telefonice pentru a lega marketingul de producţie şi a face din fiecare computer un computer construit de client, aşa încât oricine apelează la Dell să poată să proiecteze conform propriilor dorinţe. Vânzând direct clienţilor, şi evitând intermediarii şi majorările lor de preţuri, Dell a fost întotdeauna în măsură să le ofere clienţilor ceva mai multă viteză şi putere pentru banii pe care-i dădeau. Apoi, atunci

când Internetul şi-a continuat drumul, Dell a fost primul care l-a absorbit şi l-a integrat în fiecare aspect al afacerii sale.

Internetul i-a dat lui Dell chiar şi un control mai mare asupra inven tarului său, aşa încât el nu trebuia să construiască un computer înainte de a-i fi comandat Furnizorii erau conectaţi via Internet, aşa încât puteau vedea când un client comanda un computer şi de aceea compo – CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA

nentele nu trebuiau să vină de la furnizori înainte de a fi nevoie de ele. Dell a putut sincroniza materiile prime care veneau la fabricile sale din toate colţurile lumii şi să opereze având la dispoziţie doar şase zile de inventar, economisind astfel uriaşe sume de bani. Aceasta a facilitat un grad sporit de personalizare pentru consumatori şi chiar într-un mod mai rapid şi mai ieftin. Dar Dell nu s-a rezumat numai la folosirea Internetului. El a făcut din acesta coloana vertebrală a raportării la sine, la clienţi şi furnizori, şi încă într-un ritm şi mai rapid. În schimb, Compaq a persistat prea mult în modelul său mai tradiţional de producţie şi vânzări din stoc şi prin intermediari, ignorând rolul Internetului. Astfel, cu ajutorul Internetului, Dell i-a făcut lui Compaq ceea ce-i făcuse Compaq lui IBM instalând mai rapid tipuri mai rapide.

Toate acestea s-au petrecut atât de rapid. Doamne, cât de bine o ştiu. Pe atunci scriam prima ediţie a acestei cărţi. În august 1998 a trebuit să mă duc la Houston pentru a lua un interviu conducerii Compaq. Pe peretele departamentului de management era coperta revistei Forbes cu o relatare în care Compaq era numită drept compania cu cel mai bun management din America în 1997. O lună mai târziu, mă aflam la o conferinţă la

Stanford şi am dat o fugă la John Chambers de la Cisco. M-a întrebat ce fac şi i-am explicat că tocmai foloseam Compaq drept exemplu de companie rapidă pentru acest capitol din cartea mea.

„Mare greşeală”, a spus Chambers. „Trebuia să exemplifici cu Dell”. Mi-a sărit inima din loc. Dar era prea târziu. Eram deja blocat în Compaq. Tocmai luasem un interviu întregii sale conduceri. Dar Chambers, a cărui companie face cutiile negre pentru conectarea fir melor la Internet, cunoştea diferenţa dintre Dell şi Compaq cu multă vreme înainte de a o cunoaşte şi piaţa. El a putut să vadă cum Compaq rămânea în urmă, iar într-o lume rapidă nu mai era mult până când toţi să poată vedea prăpastia. Bun, prima ediţie a cărţii a fost publicată pe 21 aprilie 1999. Cu o săptămână înainte ca această carte să ajungă în librării, conducerea de la Compaq, inclusiv Pfeiffer şi Mason, au fost înlăturaţi de comitetul director al companiei după ce profiturile primului trimestru al anului au fost doar de jumătate din cât estimaseră analiştii.

Aşa cum o ilustrează cazul Compaq, Internetul creează un întreg nou nivel de viteză, care începe să fie cunoscut ca „viteza Net”. Nimeni nu poate spune cât de rapidă este, de fapt, viteza Net, dar ce se poate spune este că Internetul, introdus în domeniul afacerilor, forţează fiecare companie să accelereze orice lucru pe care îl face – de la proiectare la producţie şi apoi la marketing. „Lozinca de la marginea Siliconului spune că poţi să-ţi iei rămas bun de la planul pe cinci ani.

Sau, în acest caz, de la orice plan calculat în ani”, relata Business Week din 1 noiembrie 1999. Şi acest lucru este valabil şi pentru centura rugi nită. Unele companii îşi scriu şi rescriu strategia în fiecare trimestru, sau chiar în fiecare săptămână, sau chiar... Vitezele Net forţează tot felul de schimbări culturale. Ierarhiile sunt aplatizate. Ciclurile bugetare sunt comprimate. Luarea deciziilor este

împinsă în liniile din faţă. Aşteptările consumatorilor şi nu comitetul executiv orientează următorul mare proiect. Ce punem mişcare toate acestea? în mod cert, economia Web este un factor. Întrucât costurile scad vertiginos pentru noii veniţi în afaceri, cum sunt comercianţii sau finanţele, noua competiţie ţâşneşte şi mai rapid şi-l forţează pe fiecare să dea constant replica. Un factor şi mai important este modul în care Net aduce companiile într-un contact tot mai strâns cu clienţii, prin vânzări directe şi prin solicitarea unui feedback regulat/ Planificarea strategică se baza, de obicei, pe o construcţie, apoi se vindea modelul, spune John M. Jordan, director de cercetări în comerţul electronic la Ernst & Young. Acum, spune el, toate astea au zburat pe fereastră. Clienţii dau ordine, spun companiilor ce doresc ei, iar companiile trebuie să răspundă dorinţelor lor sau pierd. Este un mod absolut nou de a gândi strategia".

Ţările trebuie să ţină seama de asemenea poveşti. Acum, când vin într-o ţară, una din primele întrebări pe care le pun este: cât de rapid evaluează, inovează, ia decizii, liberalizează şi adaptează guvernul dumneavoastră şi societatea dumneavoastră? Aceasta înseamnă ce extensie aţi dat restructurării economiei dumneavoastră pentru a accelera aprobările de către guvern, tranzacţiile, investiţiile şi producţia. Cât de rapid poate un cetăţean al dumneavoastră să-şi ducă oidee din garajul său până la piaţă? Cât de rapid puteţi procura capital pentru o idee trăsnită şi cât de rapid puteţi să veniţi cu idei noi? Şi cât de repede scoateţi la licitaţie firmele ineficiente, care lucrează în pierdere?

Unele ţări sau regiuni sunt rapide în crearea de capital, pentru că guvernele lor au învăţat cum să accelereze lucrurile. „Înainte, aproape nimeni nu producea propriu-zis în Scoţia, spunea Pesatori. Acum nimeni nu-şi poate permite să nu fie prezent acolo. De ce? Pentru că au

construit o infrastructură. Dacă mergi în Scoţia, totul e pregătit – sistemul de reglementări, sistemul de impozite, transportul, telecomunicaţiile –, pentru ca oricine să-şi poată instala cât mai rapid posibil un loc de producţie”.

Iar unele ţări sunt rapide, pentru că locuitorii lor – prin cultură, istorie sau, pur şi simplu, genetic – sunt agili şi au ajuns chiar mai rapizi decât era de aşteptat având în vedere bazele cu care i-au înzestrat guver – CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA

*39

nele lor, scăpându-i apoi de sub control. Unele regiuni, cum ar fi Italia de Nord, Tel Aviv, Shanghai, Coreea de Sud, Beirut şi Bangalore în India, sunt în mod firesc rapide şi în prezent iau startul despărţindu-se de celelalte părţi din teritoriul propriei ţări. Aceste regiuni sunt „zonele fierbinţi” şi vor reprezenta incredibile motoare de creştere pentru ţările lor. Dacă luaţi una din aceste zone, o echipaţi cu Internet şi o conectaţi la comunitatea diasporei răspândite în toată lumea – cum sunt chinezii, evreii, italienii, libanezii, indienii sau coreenii de peste ocean – aveţi ceea ce eu numesc „cibertrib”. Aceste cibertriburi combină viteza, creaţi vitatea, talentul de întreprinzător şi conectarea globală în modalităţi care pot genera o uriaşă bunăstare.

De fapt, astăzi nordul Italiei este cea mai bogată regiune a Europei. Reginald Bartholomew, un fost ambasador american în Italia, mi-a explicat odată: „Să spunem că vii în Franţa, Germania şi Italia şi le spui: Vreau să cumpăr nişte brânză roşie. Ce se va întâmpla? Ei bine, francezii vă vor spune: Domnule, brânza nu este niciodată roşie. Nemţii vă vor spune: Anul acesta brânza roşie nu figurează în catalogul nostru. * Dar italienii... Ei bine, italienii vă vor spune: „Ce nuanţă de brânză roşie doriţi? Magenta?”

Dacă nordul Italiei ar fi o acţiune, aş cumpăra-o.

Cum îşi valorifică tara dumneavoastră cunoştinţele?

Am trecut între timp de la o lume în care problema modului în care îţi însuşeşti, păstrezi şi exploatezi teritoriul constituia cheia bunăstării la o lume în care problema modului în care o ţară sau o întreprindere acumulează, distribuie şi fructifică cunoştinţele reprezintă cheia bunăstării. Aşa cum remarca fostul preşedinte de la Citibank, Walter Wriston, într-un studiu apărut în septembrie 1997, în Foreign Affairs: „*Aspiraţia spre bunăstare este acum în mare măsură echivalentă cu aspiraţia spre informaţii şi aplicarea lor pentru mijloacele de producţie. Regulile, obiceiurile, abilităţile şi talentele necesare pentru a descoperi, a reţine, a produce, a păstra şi a exploata informaţia sunt astăzi cele mai importante valori ale omenirii. Competiţia pentru cele mai bune informaţii a luat astăzi locul competiţiei pentru cel mai bun pământ ara bil sau pentru cele mai bune exploatări de cărbune. De fapt, apetitul pentru anexarea de teritorii deja s-a redus, iar marile puteri s-au retras din teritoriile ocupate odinioară... în trecut, atunci când se schimba metoda de producerea bunăstării, vechile structuri de putere îşi pierdeau influenţa, altele noi se ridicau şi fiecare faţetă a societăţii era*

afectată. Întrucât putem deja să vedem începutul acelui proces în această revoluţie, se poate presupune că, în următoarele câteva decenii, atragerea şi gestionarea capitalului intelectual vor decide care instituţii şi naţiuni vor supravieţui şi prospera, şi care nu”.

„Cât de conectată este ţara dumneavoastră? „Este o măsură a lărgimii şi profunzimii reţelelor ei”. Cum îşi valorifică ţara dumneavoastră cunoştinţele?”, este o măsură a gradului în care o ţară şi companiile ei folosesc acele reţele. Conectarea este necesară, dar nu şi suficientă. O ţară mai are nevoie şi să acumuleze efectiv şi

să folosească efectiv cunoştinţele. Trebuie să fie mai conectată ca oricând şi mai educată ca oricând. Acesta este motivul pentru care îmi place să mă uit la două tabele atunci când vin într-o ţară. Unul este tabelul alcătuit de Hewlett-Packard care prezintă ţările care astăzi sunt cele mai conectate din lume. Celălalt este tabelul anual al ODCE din care rezultă care dintre cele 29 de ţări cele mai bogate din lume are cel mai ridicat procent de absolvenţi de colegiu şi cheltuieşte cel mai ridicat procent din venitul naţional pentru salariile profesorilor. Când veţi vedea ţările aflate în fruntea celor două liste – megabiţi pe cap de locuitor şi cota de absolvenţi de colegiu –, veţi avea un indiciu concludent pentru cel care este pe calea cea bună şi cel care nu este. Nu este deloc întâmplător, de pildă, că Finlanda, care are astăzi unul dintre cele mai înalte standarde de viaţă, se situează aproape de vârful celor două liste.

Acelaşi lucru este valabil şi pentru companii. Giganticul concern electronic german Siemens este o companie puternic conectată, dar are reputaţia de a fi slabă în privinţa înţelegerii propriilor cunoştinţe. Eram auzit odată pe un consultant în management care lucra cu Siemens spunând: „Dacă Siemens ar şti tot ce ştie Siemens, ar fi o companie bogată”. Acelaşi lucru este valabil şi pentru ţări. „Dacă Franţa ar şti ce ştie Franţa… Dacă China ar şti ce ştie China…”

Companiile şi ţările care învaţă să-şi folosească reţelele în modul cel mai eficient, sunt cele care vor prospera. La General Electric, noţiunea de împărtăşire a ideilor a fost atât de adânc întipărită în cultura compa mei, încât salariul şi promovarea se bazează, în parte, pe „un comportament fără frontiere” al executivului – capacitatea şi disponibilitatea lui sau a ei de a sintetiza ideile, de a face polenizarea artificială a companiei şi a aduna la un loc cunoştinţele disparate pentru a produce produse cu

valoare adăugată.

Puteţi să înţelegeţi cel mai bine acest principiu dacă îl aplicaţi la o companie pe care în mod normal nu aţi asocia-o cu sfera cunoştinţelor – să spunem, de exemplu, compania de petrol Chevron. Am stat de vorbă

CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA

241

În 1997, în Kuwait, cu H.F. Iskander, manager general la reprezentanţa Chevron din Kuwait şi unul dintre cei mai versaţi petrolişti din Golf. Pălăvrăgeam despre cum încerca Chevron să revină în exploatările de petrol din Kuwait. Cum Iskander marca punctele tari ale lui Chevron şi explica de ce ar trebui să fie atractivi pentru Kuwait, el a menţionat în trecere că „Chevron nu este o companie petrolieră, ci o companie de studii".

„Ce înţelegeţi printr-o companie de studii?", am întrebat eu. Companiile petroliere sunt companii de forări. Sunt băieţii aceia cu pălării tari, cu mâinile şi feţele murdare de ulei. Ce legătură au toate acestea cu „compania de studii?"

Iskander mi-a explicat: În anii '70, practic toate ţările exportatoare de petrol din Orientul Mijlociu au gonit din ţară marile companii multinaţionale de petrol, pentru a-şi extrage singure propriul petrol. A fost, în parte, o decizie economică şi, în parte, o decizie politică reflectând puternica afirmare a independenţei de către ţările postcoloniale în timpul Războiului Rece. Dar 20 de ani mai târziu multe dintre acele ţări exportatoare de petrol îşi reconsideră respectivele acţiuni şi caută să invite companiile petroliere multinaţionale să revină. În parte, aceasta se datorează faptului că, întrucât rezervele de petrol scad şi trebuie să se înceapă depistarea altor rezerve, mai greu de descoperit, exploatarea petrolului devine mai scumpă şi necesită mai mult capital. În parte

însă, cauza o constituie faptul că, odată cu scăderea rezervelor şi cu necesitatea de a căuta rezerve care pot fi mai greu găsite, exploatarea petrolului reclamă mai multe cunoştinţe.

„Chevron pompează petrol în diferite locuri de pe tot globul", explica Iskander. „Nu există problemă cu care să nu ne fi confruntat şi pe care să n-o fi soluţionat-o. Nu există stâncă pe care să n-o fi forat-o. Noi centralizăm toate datele la sediile noastre, le analizăm, le selectăm şi astfel suntem în măsură să rezolvăm orice problemă de forare de ori unde. O ţară în curs de dezvoltare poate avea o companie petrolieră naţională care să-şi fi extras petrolul timp de 20 de ani. Dar noi le spunem Vedeţi, aveţi 20 de ani de experienţă, dar nu aveţi diversitate. Este un singur an de cunoştinţe care s-a repetat de 20 de ori. Când acţionezi, ca Chevron, într-o mulţime de ţări, te loveşti de o multitudine de probleme şi trebuie să vii cu o multitudine de soluţii. Trebuie să găseşti aceste soluţii sau, dacă nu, trebuie să părăseşti scena. Toate aceste soluţii sunt stocate apoi în memoria corporaţiei Chevron. Cheia afacerii noastre este acum captarea acestei memorii şi extragerea soluţiei pe care am folosit-o pentru a rezolva o problemă în Nigeria în

142

Ideea de a rezolva aceeaşi problemă în China sau Kuwait. Înainte, am fi avut nevoie, poate, de 2 ani pentru a da de acea persoană din companie care a găsit, la vremea respectivă, soluţia problemei din Nigeria şi a o trimite în China, pentru a o aplica acolo. Acum, cu e-mail-ul şi cu globalizarea forţei noastre de muncă, când oamenii se deplasează mult mai des pe tot globul cu diferite misiuni, putem obţine soluţia foarte rapid scoţând-o din memoria companiei Chevron".

Acesta este motivul pentru care, în zilele noastre, companiile îşi pro tejează reţelele interne de cunoştinţe,

tot aşa cum vechile regate ridicau ziduri şi săpau şanţuri cu apă în jurul teritoriilor lor şi al ogoarelor. Am fost să vizitez Sun Microsystems în sediul lor din afara Palo Alto. Înainte de a întâlni persoana desemnată căreia urma să-i iau interviul, secretara mi-a întins un formular pe o singură pagină intitulat „Convenţie de confidenţialitate", pentru a-l semna. În capătul de sus al formularului erau 2 căsuţe de verificare: „Vizită confidenţială" sau „Vizită care nu are caracter secret". Printre lucrurile asupra cărora trebuia să convin înainte de a intra în birourile Sun era acesta: „Semnatarul consimte să nu dezvăluie unei terţe părţi informaţiile asupra cărora nu are drept de proprietate. Semnatarul consimte să folosească informaţia proprietate particulară numai în scopurile autorizate în mod expres în scris de către Sun şi să nu facă uz de ea spre propria folosinţă a semnatarului". Astăzi poţi intra la CIA cu mai puţină risipă de formulare.

Acesta este şi motivul pentru care acum toate companiile mari şi multe din cele mai mici au adăugat funcţia de CIO. Companiile au constatat că realizează un profit material şi o eficienţă mult mai mare dacă se asigură că îşi folosesc corect cunoştinţele şi informaţia în fiecare sta din al producţiei şi dezvoltării. Cât va mai dura până când fiecare ţară va avea „un ministru al informaţiilor", a cărui funcţie nu constă în a spune celor din afară ce se întâmplă în interiorul ţării, aşa cum se petrecea în timpul Războiului Rece, ci în a ajuta ţara respectivă să înţeleagă ce ştie şi să asigure folosirea cât mai eficientă a propriilor cunoştinţe.

TJ. Rodgers, fondatorul firmei Cypress Semiconductor, spune: „În era informaţiilor, câştigătorii şi perdanţii se vor diferenţia prin forţa creierelor. Este nevoie de 2% din americani care să ne hrănească pe noi toţi şi de 5% care să producă tot ce este necesar. Restul va însemna servicii şi tehnologie de informaţii, iar într-o asemenea

lume oamenii şi creierele lor vor reprezenta mărimea decisivă”.

* chief information officer = însărcinat cu informaţiile – n.t.)

CUMPĂRA TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA 143

Cât cântăreşte ţara sau compania dumneavoastră?

Trecem dintr-o lume în care ceea ce e greu înghite ceea ce e uşor într-o lume în care ceea ce e uşor înghite ceea ce e greu. Aşa că acum, când vin într-o ţară, una dintre primele întrebări pe care le pun este: cât cântăreşte ea sau, mai exact, cât cântăreşte un container mediu cu bunurile de export ale ţării respective?

Alan Greenspan mi-a relevat importanţa acestei întrebări. Este ceva legat de ceea ce economiştii numesc „efectul de substituţie”, prin care ideile, cunoştinţele şi tehnologiile de informaţie iau într-o măsură tot mai mare locul bunurilor voluminoase şi grele. Cu cât mai multe cunoştinţe şi informaţii tehnologice, cum ar fi microcipurile miniatu rizate, sunt înglobate într-un produs, cu cât mai puţin cântăreşte el de regulă, cu atât este mai mare producţia, cu atât mai uşor se vinde şi cu atât mai bogată va deveni compania sau ţara dumneavoastră Prin înlocuirea cu tranzistori a tuburilor electronice cu vid, am produs radiouri mai mici. Cablurile din fibră optică având grosimea unui fir de păr au înlocuit sârmele grele din cupru. Acum, casetofonul digital oferă o remarcabilă calitate a înregistrării fără casetă, doar cu microcipuri şi semnale digitale. Vechiul calculator de birou al tatălui dumneavoastră este acum un calculator manual. Progresele din arhitectură şi inginerie, ca şi perfecţionarea materialelor de construcţie mai uşoare, dar mai rezistente, ne oferă acum acelaşi spaţiu de lucru, dar în clădiri cu considerabil mai puţin beton, sticlă şi oţel decât era necesar înainte. Secretara dumneavoastră de 60

kg din spatele biroului de 100 kg a fost, probabil, înlocuită de minusculul dispozitiv de poştă vocală din telefonul dumneavoastră care e mai uşor decât o pană.

De aceea, astăzi, ca măsură a forţei, vitalităţii şi puterii unei ţări trebuie să fie considerată greutatea PIB. Astăzi, în fiecare dolar al PIB american este o greutate mai mică decât oricând înainte. Aşa cum ex plica Greenspan, nu demult, la mijlocul secolului „simbolurile puterii economice americane" mai erau cifrele de producţie ale unor produse grele ca oţelul, vehiculele şi maşinile de mare randament – produse ale căror considerabile costuri de producţie reflectau valoarea şi greutatea materiei prime şi a forţei de muncă necesare pentru manipularea materiilor brute şi confecţionarea produsului. Această concepţie a „valorii egale cu greutatea" este atât de înrădăcinată, încât circulă zvonul că, atunci când, în 1997, Apple Computer a apărut pe piaţă cu Apple II, *primul adevărat computer pentru acasă, cei de la Apple s-au gândit, pur şi simplu, să-i adauge o greutate artificială, pentru că era atât de uşor.*

244

Încât exista temerea că nu va 15 luat în serios. Dar de atunci, remarcă Greenspan, tendinţele se concentrează pe „produse de proporţii reduse, tot mai mici şi mai uşoare". Astăzi, o ţară care exportă în special materii prime – minereu de fier sau petrol – cântăreşte foarte mult o ţară specializată în tehnologii de informaţie şi servicii cântăreşte mult mai puţin şi asigură, probabil, un nivel de trai mai ridicat pentru un număr mai mare de locuitori.

La fel se întâmplă şi cu companiile. DuPont cere acum ca fiecare din departamentele sale să furnizeze o măsurătoare anuală numită „valoare acţionar per pound". DuPont ia fiecare produs realizat de un departament şi caută să se asigure că el creează în mod constant mai mult profit cu mai puţin material în fiecare an pentru fiecare

produs manufacturat.

Prospectul de reclamă pentru Compaq din 1983, când compania a apărut prima dată la Bursă, se lăuda: „Compaq Portable Computer… este un computer de 16 bites într-o unitate independentă, portabilă, lată de 51 cm., înaltă de 22 cm şi adâncă de 41 cm. Configuraţia standard cântăreşte aproximativ 13 kg şi este suficient de uşoară pentru a putea fi cărată dintr-un birou într-altul, acasă în timpul weekendului sau în deplasări de serviciu…” în greutate de 13 kg, laptopul a fost numit la Compaq „luggable” („târâtorul”), pentru că singura modalitate de a-l purta peste tot era aceea de a-l târî. Preţul cu amănuntul pentru o configuraţie standard era de 2995 USD. Ultimul laptop Compaq, cel din 1999, Compaq Armada 3500, cântărea doar 2 kg, cu o capacitate de memorare de 500 de ori mai mare. Costă, în funcţie de configuraţie, între 3299 şi 4399 USD. Deoarece Compaq lucra, în general, în 1983 cu o marjă de profit brut de 27, 6%, iar în 1997 cu o marjă aproape identică de 27, 5%, acum face mai mulţi bani învăţând cum să ambaleze mai multă inteligenţă într-un produs care cântăreşte o şeptime din greutatea pe care o avea în 1983.

Compaq a devenit mai bogată, devenind mai uşoară şi mai inteligentă.

A îndrăzneşte ţara sau compania dumneavoastră să se deschidă?

Am trecut dintr-o lume în care încuiaţii îşi închipuiau că pot supravieţui mai bine decât cei deschişi către o lume în care cei deschişi prosperă mult, mult mai mult decât încuiaţii.

Să mai privim o dată lumea computerelor. Acei producători de computere care au încercat să concureze având propriile lor standarde de monopol au avut cea mai mare bătaie de cap cu supravieţuirea, în timp

CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE

ce cei care au optat pentru o competiţie pe baza unui standard industri al deschis pentru hardware – la care IBM, susţinut de Intel, a făcut muncă de pionierat – au mers înainte. Aşa-numitele computere IBM donate – Compaq, Dell, Gateway, HP, Micron, Acer – au adoptat standardul introdus de IBM şi apoi au încercat să-i scoată din cursă pe IBM şi toţi ceilalţi construind computere care puteau exploata mai bine, mai ieftin şi cu echipamente tehnologice superioare acele standarde deschise. Producători de computere, ca Data General, Commodore, Wang, Prime şi Apple, au încercat cu toţii să aibă propriile lor standarde protejate legal. Aşa cum releva Nicholas Negroponte în cartea sa Being Digital, ei credeau că, dacă pot apărea cu un sistem care să fie deopotrivă popular şi unic, puteau domina piaţa şi scurtcircuita orice concurenţă. Singurul dintre ei care a supravieţuit a fost Apple şi aceasta numai datorită faptului că a reuşit să construiască o reţea de înfocaţi uti lizatori de nişe în loc să se alăture curentului principal.

„Într-un sistem deschis, noi concurăm cu imaginaţia noastră, nu cu un lacăt şi o cheie", observa Negroponte. „Rezultatul nu este doar un număr mai mare de companii de succes, ci o varietate mai largă a ofer tei pentru consumatori şi un sector comercial tot mai dinamic, în stare să se schimbe rapid şi să crească rapid".

Această strategie a ajutat, într-adevăr, Compaq să devină un adaptator eficient de tehnologie IBM şi un modelator al celei proprii. Earl Mason explica astfel: „Strategia Compaq a fost şi este aceea de a aşi gura rămânerea noastră în fruntea computerelor după standarde deschise, pentru că, cu cât mai mulţi oameni vor elabora aplicaţii şi soft ware pentru hardware-ul nostru, cu atât mai mult putem creşte vânzările noastre de hardware,

servicii şi soluţii. În vechea paradigmă, modul de a gândi în industria computerelor era următorul: dacă eu am propriul meu sistem de operare, dacă eu am propriii mei distribuitori independenţi de software care lucrează pentru mine, înseamnă că eu pot controla totul. Înseamnă că sunt independent, nu interdependent, şi am ceva ce nu mai are nimeni. Acest sistem n-a funcţionat, pentru că autorii de software voiau să lucreze pentru o audienţă din ce în ce mai mare şi, de aceea, dacă adopţi ca producător de computere standardul industrial deschis, vei avea o audienţă tot mai mare. Atunci când a demarat acţiunea, Apple n-a dorit să-şi împartă deschis standardele cu alţii. Aşa că tipii de la software spuneau: Ei, nu e prea distractiv. Dacă lucrez cu un software Apple, nu voi face decât să concep atâtea aplicaţii şi să vând atâtea şi să fiu dependent de Apple toată viaţa pentru toată această ofertă a mea. Dar dacă lucrez cu companii care operează pe un

standard deschis, atunci voi interacţiona cu o mulţime de companii diferite, cum sunt Compaq, IBM şi Dell, ceea ce îmi va permite realmente să-mi sporesc vânzările”.

Dacă puteţi face cum trebuie aceste lucruri esenţiale – învăţând cum să devii mai rapid, cum să foloseşti mai abil tehnica, cum să te comporţi mai bine cu clientela, cum să aplici mai inteligent cunoştinţele, să con trolezi mai eficient costurile şi să produci mai sigur – veţi putea concura întotdeauna cu oricine la orice nivel. Într-adevăr, singurele cunoştinţe pe care trebuie să le protejaţi şi să le ţineţi secrete sunt tehnicile pe care vreţi să le dezvoltaţi pentru a face mai bine ceea ce toţi ceilalţi ştiu să facă. „Există lucruri pe care nu le împărtăşim altora, explica Mason. Motivul pentru care nu dorim ca dumneavoastră să vedeţi unele lucruri la nivelul nostru de producţie este că unele constituie realmente avanta jul nostru în domeniu şi,

dacă îl vedeţi dumneavoastră, un concurent, şi-l luaţi cu dumneavoastră, îl puteţi uşor implementa”.

Unul dintre motivele pentru care Internetul a evoluat atât de impetuos şi de rapid constă în aceea că este un standard deschis. Cele mai bune soluţii se impun rapid, iar morţii sunt scoşi repede de pe cârn pul de luptă. Nu se organizează funeralii. Companiile cheltuie relativ puţin timp pentru a-şi asigura patentele şi se cheltuie mai mult timp doar pentru a câştiga în concurenţa deschisă.

Lui Robert Shapiro, preşedinte la Monsanto, îi place să spună că există întotdeauna câteva lucruri pe care merită să le ţii secrete. Dar cultura creată în jurul păstrării secretului este o cultură mai lentă potri vită unei lumi mai lente. Până la urmă, ca firmă, supraevaluezi întotdeauna ce ştii şi subapreciezi ceea ce e la vedere afară. Citându-l pe Shapiro: „spune mai degrabă Uite, vă spun tot ce ştiu despre cum funcţionează acest sistem şi tot vă bat”. Pentru că adevărul e că nu puteţi să vă bazaţi multă vreme pe monopolul asupra informaţiei. În cele din urmă, ceea ce contează şi este de durată este ceea ce faceţi mai bine decât rivalul dumneavoastră într-o cursă deschisă. Singurele dumneavoastră avantaje de nădejde sunt modul în care gestionaţi şi faceţi schimb de informaţii şi modul în care învăţaţi ca firmă”.

Şi la fel stau lucrurile cu ţările. „Tot ce pot să spun, afirma Mason, este că, dacă eşti deschis, şansa de a deveni o victimă a ceea ce crezi că ştii este mult mai mică decât în cazul că sunteţi închis. Priviţi la băncile japoneze. De ce sunt considerate falimentare din punct de vedere tehnic? Pentru că sunt foarte închise. Ele au devenit victima a ceea ce credeau că ştiau”.

CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA 247

Într-adevăr, există o corelare directă între deschiderea economiei unei ţări şi nivelul ei de trai. Un

studiu realizat de economistul Jeffrey Sachs şi de Harvard Institute for International Development a constatat că, pentru o creştere rapidă, deschiderea era decisivă. Economiile deschise, arăta Sachs, au crescut cu 1, 2% pe an mai rapid decât economiile închise, care voiau să aibă totul sub control, pentru că, cu cât eşti mai deschis, cu atât eşti mai puternic integrat în actuala reţea de idei, pieţe, tehnologii şi inovaţii de tehnici manageriale. *4

Când am ajuns în provincia Jilin din nordul Chinei, monitorizând alegerile la sate, unul din satele prin care am trecut a fost Kai An, unde am putut vizita mulţi săteni la ei acasă. Multe case se compuneau din trei părţi. Prima parte era o mică şandrama din lut unde trăise familia pe timpul lui Mao, a doua era o construcţie mai mare din cărămidă roşie, unde trăise familia pe vremea lui Deng Xiaoping, iar cea de a treia, întotdeauna cea mai nouă, era o construcţie din cărămidă albă cu cahle pictate în jurul uşii de la intrare şi fusese ridicată în era Jiang Zemin. Puteai, literalmente, să vezi cum se deschisese China ca ţară, după cum se măriseră casele.

În viitor, avantajele de pe urma deschiderii cât mai largi a economiei dumneavoastră se vor înmulţi, pentru că în era globalizării cunoştinţele sunt cheia creşterii economice, iar dacă vă veţi închide, într-un fel sau altul, calea spre cele mai bune creiere din lume sau spre cele mai bune tehnologii, vă veţi prăbuşi cu siguranţă. De aceea, societăţile cele mai deschise, mai tolerante, mai creatoare şi mai diversificate o vor scoate cel mai bine la capăt cu globalizarea, în timp ce companiile şi ţările cele mai închise, mai rigide, mai irascibile, mai egocentrice şi mai tradiţionale, care nu pot accepta deschiderea, vor avea de luptat

Annalee Saxenian, expertă în urbanizare la University of California, Berkeley, a elaborat un fascinant studiu intitulat „Avantaj regional”, în care explică de ce

Silicon Valley se deosebeşte atât de mult de celelalte fortăreţe high-tech. Concluzia ei este că Silicon Valley este unică, deoarece acolo graniţele dintre diferitele firme de tehnologii şi dintre aceste firme şi comunitatea capitalului de risc, comunitatea băncilor, comunitatea cercetărilor universitare şi guvernele locale sunt larg deschise. Saxenian sublinia faptul că Silicon Valley de pe Coasta de Est, Route 128 în Boston, a şchiopătat întotdeauna în urma adevăratei Silicon Valley, pentru că Route 128 era guvernată de o cultură a secretomaniei şi a autarhiei economice în cadrul firmelor şi a groazei de a risca în cadrul firmelor, ca şi al comunităţii finanţelor.

248

Unele ţări mici recuperează pentru că sunt deschise. The Washington Post (17 octombrie 1997) relata că, în timp ce imigraţia a devenit o problemă explozivă între ideologia conservatoare şi cea libe rală din Statele Unite, „alte ţări au hotărât să taie o felie din experienţa Americii în materie de imigraţie". Ambasadoarea Singaporelui la Washington, Heng-Chee Chan, a lansat o iniţiativă de atragere a imigranţilor în Singapore, îndemnându-i „să meargă spre Vest** – cu adevărat spre Vest, departe în Vest, „tot mai spre Vest, până ajung în Asia". Ambasadoarea era citată cu cuvintele: „Noi recunoaştem că avem nevoie de tot mai mulţi oameni care să contribuie la viziunea noastră despre un oraş inteligent, un oraş al viitorului. ** Ideea de a căuta imigranţi, explica ea, îşi are izvorul în observarea societăţilor de succes, de tipul Statelor Unite şi al Marii Britanii, care prosperă datorită deschiderii şi diversităţii lor.

„Am descoperit că societăţile care sunt deschise rămân inovatoare şi fac progrese", a spus ambasadoarea. De aceea, Singapore era în căutare de „fertilizare încrucişată** în câmpul tehnologiei informaticii, al ingineriei, al industriei farmaceutice, cercetării şi

dezvoltării, ca şi al sistemului bancar. Veţi putea vedea în continuare creşterea în aceste ţări, a spus ea. De aceea, Singapore este absolut sigur că va putea recruta ta lente. ** Programul Singaporelui de recrutare de forţă de muncă, numit „Contact Singapore”, a atras deja tineri din Europa şi Australia. Ambasadoarea Singaporelui a menţionat că salariile sunt mari şi competitive cu cele de la Silicon Valley şi, da, în Singapore există chiar şi „Brooklyn Bagels”.

Singapore a avut Brooklyn Bagels, dar nu a avut într-adevăr atmos fera de deschidere intelectuală necesară pentru a dezvolta realmente propriul ei *bagel* – ca să nu mai vorbim de software-ul avantajos sau de tehnologiile de promovare a Internetului. Primul ministru Goh Chok Tong declara într-un cuvânt adresat naţiunii în august 1999 că „Noi trebuie să creăm la Singapore o stare de spirit de tip Silicon Valley – creatoare şi doritoare de asumarea riscurilor. ** Guvernul său a început să fie foarte generos în ce priveşte cenzurarea paginilor de pe Internet ca un gest simbolic în acest sens. Dar partidul guvernant din Singapore încă mai menţinea un control strict asupra informaţiei şi politicii în ţară, creând o atmosferă improprie atragerii şi reţinerii celui mai bun *bagel* sau producător de cipuri sau de…

Singapore merită să fie studiat pentru modul în care a făcut legătura dintre libertatea intelectuală şi deschidere şi abilitatea de a prospera în era Internetului. Este un semnal dătător de speranţe. Aşa cum observa

odată Lyric Hughes, fondatorul Online în China, „Dacă regimurile înainte restrictive pot fi determinate să vadă în fluxul liber de informaţie nu o ameninţare la adresa puterii statului suveran, ci creatorul unei via bile

infrastructuri economice şi al unei populaţii stimulate să profite de pe urma noii economii, viitorul secol va fi, într-adevăr, promiţător”.

Dacă eşti deschis, nu numai că atragi mai multe creiere, ci şi mai mult transfer de tehnologie de la Turma electronică. O ţară care are taxe vamale şi bariere comerciale joase constituie un semnal important pentru Turma electronică, în special pentru companiile multinaţionale, vitele cu coarne lungi. Să presupunem că dumneavoastră sunteţi Xerox şi aţi hotărât să construiţi o fabrică în Brazilia pentru producerea de copiatoare. Dacă Brazilia lasă deschisă piaţa ei de copiatoare şi nu caută să-şi protejeze propriile fabrici de copiatoare, Xerox va avea un stimulent puternic pentru a-şi transfera tehnologia ei de vârf în noua ei fabrică din Brazilia, pentru că, de pe piaţa braziliană, poate concura cu oricine în lume, inclusiv cu cele mai bune copiatoare japoneze şi europene. Dar dacă Xerox ştie că Brazilia intenţionează să menţină barierele sale tari fare ridicate pentru a-şi proteja propriile fabrici de copiatoare, s-ar putea ca Xerox să-şi deschidă o fabrică acolo pentru a concura pe piaţa brazi liană, dar nu se va vedea presat să-şi instaleze tehnologia sa performantă în acea fabrică braziliană. De ce ar face-o, din moment ce nu are de con curat decât companii braziliene începătoare, protejate? Şi astfel, Brazilia va sfârşi prin a pierde. Muncitorii ei, piaţa ei şi consumatorii ei se vor vedea excluşi de la cele mai bune tehnologii disponibile.

Aceasta este o istorie reală. Brazilia şi Taiwanul au avut, în mare, la începutul anilor ’80, acelaşi venit pe cap de locuitor, cu o mulţime de companii indigene serioase, capital abundent, muncitori calificaţi şi un management mediu competent. Şi unii, şi alţii au decis să se lanseze în stil mare în businessul electronic internaţional, în special pe piaţa aparatelor fax. Problema era însă că sursa celei mai bune tehnologii de fax era, pentru ambele ţări,

aceeaşi, compania japoneză Fujitsu. În 1988, Congresul Brazilian a introdus o gamă largă de taxe vamale la produ sale electronice, inclusiv aparatele fax, în strădania de a proteja industria braziliană de aparate de fax, aflată la primii ei paşi. Rezultatul a fost că nimeni nu s-a simţit stimulat să-şi transfere pe piaţa braziliană cea mai bună tehnologie de fax. Taiwanul a anunţat scutirea de taxe şi concurenţă deschisă pentru producătorii de cele mai bune aparate fax. Potrivit unui studiu al Băncii Mondiale, în 1994, Taiwanul se clasa în fruntea producătorilor de aparate fax din lume, în timp ce aparatele fax

braziliene costau mult mai mult decât media mondială şi erau pe punctul de a fi eliminate de pe piaţă. În 1995, Congresul Brazilian a anulat taxele vamale la aparatele de fax şi a hotărât să concureze cu un standard deschis.

În 1999, atunci când China a fost acuzată că a furat Americii unele secrete privind tehnologia focoaselor nucleare, am fost la fel de indignat ca şi alţii – dar nu cine ştie ce. Pentru că cel mai important secret al Americii este unul pe care chinezii nu-l vor putea fura niciodată. Este vorba de modul nostru de viaţă, conceput ca societate deschisă. Atunci când trăieşti ca societate închisă, întotdeauna mai există un secret pe care trebuie să-l furi pentru a rămâne în joc, pentru că întotdeauna există o nouă inovaţie pe care trebuie să pui mâna. Nu se poate spune că societăţile închise nu pot inova, dar şansele lor în acest sens sunt, pur şi simplu, considerabil mult mai mici. Atunci când trăieşti ca o societate deschisă, forţa vine de la deschidere şi de la spiritul nepieritor al inovaţiei, iar spiritul întreprinzător o susţine constant. Atunci când chinezii vor copia *aceasta*, voi începe să mă neliniştesc în privinţa lor în calitate de concurenţi.

Îndrăzneşte ţara sau compania dumneavoastră să se

deschidă în interior?

În această eră a globalizării nu este important doar să înveţi cum să concurezi fără ziduri care vă despart ţara vecină, ci este la fel de important să înveţi cum să înlături zidurile din interior. Cu cât sunteţi mai transparenţi în interior, cu atât mai mult guvernul dumneavoastră se întemeiază pe ordinea de drept, cu atât mai mult doriţi să participaţi la luarea deciziilor, cu atât mai puţin probabil este ca fenomenul corupţiei să rămână ascuns, şi cu atât mai probabil este ca ceilalţi să fie de partea dumneavoastră. Un sistem de drept eficient, transparent şi onest – în care cetăţenii să poată avea o imagine exactă a modului în care se rea lizează politica guvernului lor şi investitorii pot fi siguri că proprietatea privată şi inovaţia intelectuală vor fi respectate, iar terenul de joc va fi relativ la fel de convenabil pentru toţi – este esenţial pentru sprijinirea dezvoltării. De aceea, Lyric Hughes, fondatorul Online în China, arată pe bună dreptate că în anii următori nu ne vom mai referi la ţări dezvoltate şi ţări în curs de dezvoltare, sau la pieţe emergente şi pieţe neemergente. În loc de acestea, ne vom referi la „ţări transparente" şi ţări „netransparente".

CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA 251

„În secolul al 21-lea orice decizie economică va fi globală", afirmă Hughes. „Într-o lume a pieţelor globale de capital, investiţiile vor aflua spre regiunile care sunt transparente faţă de comunitatea financiară internaţională. Noţiunea de piaţă emergentă va fi văzută curând ca o bizară noţiune a secolului al 20-lea care trebuie înlocuită de o nouă paradigmă mondială, aceea a economiilor transparente şi netranspa rente. Privind în viitor, ţări dezvoltate cum este Japonia, care nu reuşeşte să creeze un flux liber de informaţii şi ale cărei structuri economice rămân opace la lumea din afară, se vor trezi

concurând cu ţări care înainte erau sărace, a căror politică naţională favorizează transparenţa”.

A înţeles managementul ţării sau companiei dumneavoastră cum stau lucrurile şi, dacă ei nu pot, sunteţi dumneavoastră în stare să schimbaţi managementul?

Acum câţiva ani, luam un interviu unui conducător politic dintr-o ţară arabă şi, în timpul interviului, l-am felicitat pentru că agenţia americană de rating Moody’s Investor Service tocmai îi reevaluase ţara, scoţând-o de pe poziţia de ţară care nu poate fi recomandată investitorilor. liderul arab mi-a mulţumit pentru felicitări, după care s-a întors către un consultant aşezat lângă el şi l-a întrebat în arabă: *„Ce-nseamnă Moody*’s?”.

Managementul are întotdeauna un rol important, dar, în acest sistem mai complex şi rapid, managementul şi conducerea devin ceva mai importante. Astăzi, când studiez o ţară sau o companie, mă interesez dacă şeful ei poate arbitra informaţia, dacă el sau ea poate sintetiza constant şase dimensiuni diferite dintr-odată, dacă el sau ea înţelege cele trei democratizări şi ştie cum să le exploateze mai bine? *Pentru că, dacă nu poţi vedea lumea şi nu poţi vedea interacţiunile care modelează lumea, cu siguranţă nu poţi avea decizii strategice în contextul internaţional.*

Craig Barrett, preşedintele Intel, îmi spunea odată: *„Suntem cel mai mare investitor în Irlanda şi, mi se pare, cel mai mare patron. Suntem acolo, pentru că Irlanda este foarte favorabilă afacerilor, are o infra structură educaţională foarte puternică, este incredibil de uşor să introduci şi să scoţi lucruri din această ţară şi este incredibil de uşor să lucrezi cu guvernul. Eu aş investi mai degrabă în Irlanda decât în Germania sau Franţa. Franţa este singura ţară din lume care a interzis folosirea tehnicilor de codificare pentru comerţul prin Internet”.*

Tehnologia de codificare, pe care între timp Intel a instalat-o în cipurile

151

sale, este vitală pentru comerţul prin Internet în scopul prevenirii actelor de însuşire frauduloasă a numerelor de cărţi de credit şi a altor date personale. „Franţa este singura ţară din lume unde nu putem prelua comenzi prin Internet de la clienţii noştri, pentru că nu putem folosi tehnologiile de codificare”, a spus Barrett”. Tocmai am fost la Paris pentru a prezenta câteva noi produse Intel şi am avut nevoie de o aprobare specială scrisă, valabilă timp de 24 de ore, de la guvernul francez doar pentru a face demonstraţia tehnologiei noastre de codificare în cadrul unei singure lansări”.

Majoritatea ţărilor de pe glob ar fi îngrozite să ştie că un cadru de conducere de la Intel le consideră rămase în urmă. Franţa consideră Intel rămas în urmă. „Introduci o lege stupidă prin care se interzice codificarea – o codificare pe care poţi oricum s-o iei de pe Internet – şi sfârşeşti prin a anihila orice creştere a comerţului şi a propriei economii”, spunea Barrett. „Ori îmi permiţi să codific potrivit nivelului tehnicii, ori plec”.

La sfârşitul anilor ’80, Intel a organizat o întrunire de marketing la nivel european, au fost identificate ţările unde să se investească. Conducătorul întrunirii europene pentru Intel a apărut cu o hartă a Europei, din care decupase cu o lamă Franţa.

Un asemenea comportament obtuz m-a făcut să mă gândesc că, dacă Franţa ar fi o acţiune, aş vinde-o. Franţa se schimbă, totuşi, şi, în cele din urmă, mă aştept să-şi facă apariţia pe lista de cumpărare. În timp ce anumiţi oficiali şi intelectuali francezi spun o mulţime de stupizenii pe seama şi împotriva sistemului globalizării, industriaşii şi întreprinzătorii francezi îmbracă cu furie cămaşa de forţă din aur. (Din 1998, de când Barrett a fost la Paris, Franţa a

devenit foarte mărinimoasă în privinţa controlului asupra codificării). Când vine vorba de globalizare, francezul seamănă cu şoferul care întotdeauna semna lizează stânga şi o ia la dreapta. Este suficient să-i citiţi pe experţii de la Le Monde şi veţi crede că Franţa prea nu înţelege cum stau lucrurile; dar dacă citiţi ştirile de afaceri franceze din ediţia europeană a Wall Street Journal, veţi sesiza că elitele lor din sectorul privat înţeleg foarte bine cum stau lucrurile şi împing Franţa în sistemul globalizării.

„Forţe puternice aproape că subminează tradiţionala influenţă a guvernului francez asupra economiei", relata la 19 noiembrie 1999 The Wall Street. Iournal Europe.» Companiile privatizate nu mai sunt în slujba statului şi asigură locuri de muncă; ele răspund unui mănunchi de investitori internaţionali a căror principală preocupare este profitul. În acelaşi timp, influenţa crescândă a Uniunii Europene face ca

CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA

253

guvernanţilor francezi să le fie din ce în ce mai greu să-şi urmeze calea... Spre deosebire de trecut, când funcţionarii guvernamentali trăgeau multe sfori în economia franceză, majoritatea fuziunilor de astăzi sunt puse la cale de manageri de corporaţii cu vederi independente şi ratificate de investitori împrăştiaţi prin lume.44

În Franţa se va manifesta o puternică reacţie împotriva acestui gen de adaptare corporatistă la sistemul globalizării, dar, până la urmă, iniţiatorii acestei reacţii vor pierde. Ce-i drept, nu fără luptă. O prietenă a mea a fost la Paris în vara lui 1999 şi mi-a spus că a trebuit să apeleze la un serviciu public de Internet la poşta centrală din Paris pentru a trimite un e-mail. A ajuns acolo pe la ora prânzului şi a constatat că biroul Internet era închis.

Funcţionarul francez care răspundea de acest serviciu public pleca la masă în fiecare zi la prânz şi atunci încuia uşa şi punea un anunţ în care arăta că s-a dus să mănânce. Vestea cea bună este că acum la Paris s-a deschis un oficiu public de servicii Internet. Vestea cea proastă este că biroul care adăposteşte acest serviciu funcţionează după orarul de acum 200 de ani din Franţa şi închide timp de 2 ore la prânz, ca şi când ar fi măcelărie.

O altă ţară mare care se află pe lista mea temporară de cumpărare este Rusia, care încă nu şi-a instalat sistemul de operare şi software-ul pentru a alege prosperitatea. Cea mai elocventă demonstraţie a acestui fapt a venit în octombrie 1999 de la câinele de pază al celei mai mari burse de valori din Rusia care a plecat după ce a declarat că guvernul lui Boris Elţîn nu era, pur şi simplu, interesat de aplicarea unor legi care să-i protejeze pe acţionarii din Rusia. Imaginaţi-vă ce-ar fi să puneţi mâna pe un ziar american şi să descoperiţi că Arthur Levitt, preşedinte la U.S. Securities and Échange Commission, a plecat spunând că Bursa de va lori de la New York şi tribunalele comerciale americane sunt atât de corupte, încât ar fi mai bine să vă duceţi la Las Vegas şi să mizaţi, la jocuri de noroc, pe roşu sau pe negru decât să investiţi în piaţă.

„Aveţi nevoie de o cu totul alt fel de echipă la conducerea Rusiei”, remarca Bill Lewis, care conduce Global Institute al firmei de consul tanţă McKinsey, realizatorul unui masiv studiu despre economia Rusiei în toamna anului 1999. „Mulţi oameni au invocat faptul că Rusia a ţinut în mod constant alegeri libere, semn că, în esenţă, se îndreaptă în direcţia bună. Problema reală este, însă, dacă ruşii au oameni care să voteze în acest sens. Au ruşii politicieni care înţeleg de ce are nevoie astăzi Rusia şi sunt dispuşi să implementeze aceste lucruri? Răspunsul este ’nu’. Ceea ce-i lipseşte cel mai mult Rusiei este o

versiune a ei după Roosevelt al nostru. Ea are nevoie de un politician abil, onest, înţelept.

254

care poate atrage în jurul său buni tehnocraţi şi poate conduce un proces democratic pentru a instaura o politică socială şi reguli limitate, dar obligatorii ca temelie necesară a creşterii”.

Rămân, totuşi, cu speranţa că, la fel ca în Franţa, în Rusia se ridică încet o nouă generaţie adultă care înţelege sistemul globalizării şi ya reclama instrumentele şi o guvernare care să reuşească în cadrul lui. În noiembrie 1999, am participat la un seminar pe tema competitivităţii la Colombo, în Sri Lanka, organizat de USAID. Auditoriul era format din oameni de afaceri şi economişti din Sri Lanka, India, Pakistan, Bangladesh şi Nepal. Unul dintre cei mai interesanţi vorbitori a fost fostul preşedinte costarican José Maria Figueres care, timp de o oră, şi-a captivat auditoriul descriind cum a reuşit Costa Rica să determine Intel să construiască o fabrică în această ţară şi să se adapteze cu succes la revoluţia informaţională. Auditoriul din Asia de Sud a fost cucerit şi, când a sosit momentul întrebărilor, cei ce aveau de pus întrebări s-au ridicat unul după altul şi au întrebat „N-aţi vrea să fiţi preşedintele ţării noastre?”

A fost cea mai bulversantă scenă. Oameni din câteva ţări diferite ridicându-se şi întrebând un fost preşedinte al unei alte ţări dacă acceptă o funcţie în patria lor – şi nefiind deloc stânjeniţi. De aici rezultă că, intrând în această eră, fiecare ştie tot mai bine cum trăiesc alţii – în special persoanele de treizeci-patruzeci de ani, educate, care se ridică azi în multe ţări – şi aceştia nu vor mai tolera în veci un management politic prost o bancheră de 46 de ani din Sri Lanka care a asistat la acest semi n-ar şi-a exprimat foarte frumos frustrarea: „Am pierdut 25 de ani, a spus ea. În 1964, Lee Kwan Yew (conducătorul

Singaporelui) a venit în Sri Lanka şi a spus că Singapore ar trebui să semene cu Sri Lanka. Noi eram modelul lui – ca grad de instruire, în domeniul ocrotirii sănătăţii şi în cel al educaţiei. Dar acum modelul este Singapore, iar modelul nostru este un destin pe care nu l-am înfăptuit niciodată. De aceea, ascultându-l pe Figueres, oamenii spun: De ce nu avem şi noi asemenea lideri? De unde au apărut? Cum s-a întâmplat? Poporul acesta are liderii pe care-i merită? Ce-am greşit? Trebuie să-i luăm pe toţi aceşti conducători corupţi şi plimbăreţi şi să-i ostracizăm, dar n-o facem niciodată. Există atâţia oameni ale căror capete nu au iniţiat ceea ce ar fi trebuit. Nicio mirare, a adăugat ea, că, după cuvântarea lui Figueres, atâţia oameni au ieşit şi au spus, dacă nu putem avea asemenea competenţe în propria noastră ţară, de ce nu putem să-i angajăm? Unul dintre marii oameni de afaceri din Sri Lanka a spus: Nu m-ar deranja să le plătesc eu însumi salariile. Creierele sunt aici. Priviţi la numărul companiilor înfiinţate de Sri Lanka şi India (în Silicon Valley), numai că ne lipseşte conducerea necesară pentru a ne conduce propria corabie".

Este pregătită ţara sau compania dumneavoastră să-şi împuşte răniţii şi să-şi hrănească supravieţuitorii?

Într-o lume fără ziduri, compania sau ţara dumneavoastră trebuie să aibă o cultură care să încurajeze distrugerea afacerilor constituite, chiar dacă încă mai par a avea succes, altminteri o va face altcineva. Compaq a fost creat exclusiv pentru că IBM nu era dispus să distrugă una din propriile sale inovaţii, IBM AT, bazată pe cip 286 şi să facă un salt înainte spre un computer mai rapid cip 386 de îndată ce o permitea micropro cesorul. De aceea, Compaq a mers înainte şi a construit în loc computerul bazat pe cip 386 dând o lovitură zdravănă lui Big Blue.

Aşa cum arăta Lester C. Thurow, economist la MIT, în cartea sa Building Wealth, vechile firme au înţeles şi adesea chiar au inventat o nouă tehnologie care să

transforme lumea, numai că ei aveau o problemă structurală aproape imposibil de rezolvat „Atunci când apar tehnologii epocale, firmele de tipul acesta trebuie să le distrugă pe cele vechi pentru a construi unele noi. Patru din cinci producători de tuburi electronice cu vid, de exemplu, nu au avut succes producând tranzistori după ce aceştia au apărut pentru a înlocui tubul electronic cu vid – iar cel de-al cincilea nu este un jucător, observa Thurow. Atunci când microprocesorul a permis computerului să ia locul unităţii centrale ca o creştere dominantă de piaţă în industria computerelor, vechiul lider industrial IBM s-a prăbuşit de pe stâncă”.

În numărul său din 13 decembrie 1999, Business Week a făcut portretul lui Edward Zander, preşedinte la Sun Microsystems. Unul din paragrafele relatării mi-a sărit în ochi. Citez: „Observând că foştilor întreprinzători Data General şi Apollo Computer li s-au ras vârfurile succesului lor, Zander este pe cale de a-şi lansa, în cinci ani, cea de-a doua inovaţie de la Sun. El vrea să creeze un nou tip de companie, destinat mai puţin vânzării de computere şi mai mult creării de pagini Web, de corporaţii de reţele şi gadget-uri manuale fără perturbări… Suntem pregătiţi să spargem din nou compania, a spus el, eu vreau ca Sun să fie IBM în era Internetului. *”.*

Ceea ce vine şi trece pentru că IBM voia, de asemenea, să fie IBM în era Internetului, lider al industriei. Şi este destul de interesant că în acest timp IBM face tranziţia IBM nu numai că s-a autotransformat într-o corn – LEXUS ŞI MĂSLINUL

panie bazată mai mult pe Internet, dar şi-a şi transformat firma într-o cu nică de Internet de servicii complete – unde fiecare companie, mică sau mare, poate veni pentru a obţine tehnologie, servicii şi consultanţă putru a deveni o companie e-mail sau a face afaceri

electronice. Cu alte cuvinte, IBM a pornit de la a fi un lider în industrie la a fi echivalentul corporatist al Uniunii Sovietice, apoi din nou un lider, mai întâi autoinventându-se, apoi nedorind să se reinventeze şi pe urmă reinventându-se radical. În anul 2000, IBM era unul dintre doctorii de vârf ai Internetului şi dintre furnizorii de soluţii pentru afaceri electronice, concurând strâns cu Sun, Compaq şi toate celelalte care, prin anii ’80 şi la începuul anilor ’90, păreau s-o ia înaintea lui IBM.

Ţările au nevoie de aceeaşi cultură a reinventării pentru a progresa. Aşa cum observa din nou Thurow”, Societăţile care nu sunt pregătite s-o rupă cu trecutul, nu doresc să primească întreprinzători. Europa oferă un bun exemplu pentru importanţa spiritului întreprinzător. Europa economiseşte şi investeşte mai mult ca Statele Unite, are o populaţie mai instruită şi are, în principiu, un mod de a înţelege ştiinţa la fel de bun ca cel din Statele Unite, dar încă nu a creat niciuna dintre industriile de mare forţă cerebrală ale secolului al 20-lea. Anul trecut (1998), ramura de producţie a ultimului producător de computere indigen din Europa, Siemens Nixdorf, a fost vândută firmei Acer din Taiwan. Cum poate o regiune să fie lider în secolul al 21-lea fiind cu totul în afara sferei.com puterelor? întreprinzătorii europeni care ar trebui să existe, de fapt nu există.

Sociologia domină aproape întotdeauna tehnologia. Ideile adesea rămân nefolosite pentru că oamenii nu vor să le folosească. Faptul că un lucru este posibil nu înseamnă că el se va şi realiza”.

O societate care întâmpină cu entuziasm sau cel puţin tolerează distrugerea creatoare trebuie să fie în măsură de a crea produse revoluţionare. Este un lucru deosebit de important într-o lume fără ziduri în care este mult mai greu să protejezi vechiul de nou. O ţară ar trebui să se îngrijoreze de pierderea locurilor de muncă, nu de

pierderea firmelor. Acest lucru poate părea contradictoriu, dar nu este. Dacă vă îngrijorează pierderea locurilor de muncă, veţi sfârşi pierzând cu mult mai multe locuri de muncă. Ar trebui să aveţi plase de siguranţă pentru cei care-şi pierd locurile de muncă, nu pentru firmele care-şi pierd supremaţia.

Nu este întâmplător faptul că Taiwanul a supravieţuit crizei economice din Asia de la sfârşitul anilor ’90 într-un grad mult mai ridicat decât vecinii săi. Cea mai importantă cauză a acestui fapt, arată Chi

CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA

257

Schive, vicepreşedinte la Council for Economic Planning and Development din Taiwan, a fost disponibilitatea guvernului Taiwanului de a tolera o cultură a distrugerii creatoare. O parte din aceasta a fost un accident al istoriei. Atunci când naţionaliştii au venit în Taiwan de pe continent în timpul războiului civil din China din 1948, ei au preluat frâiele guvernării, dar nu s-au arătat prea interesaţi de afaceri. Aceasta deoarece nu intenţionau să rămână multă vreme în Taiwan. Ei se gândeau să se întoarcă pe continent. Prin urmare, de la început, guvernul Taiwanului a abordat afacerile *hands-offm\i\t* mai mult decât ceilalţi din Asia de Sud-Est. În loc de a proteja marile conglomerate, ca în Coreea sau Japonia, guvernul taiwanez a rămas oarecum în afara lumii afacerilor. Rezultatul a fost apariţia de numeroase întreprinderi mici şi mijlocii, care nu rareori au început ca o familie lucrând în faţa uşii de la camera de zi. Aceste firme puteau să supravieţuiască doar dacă erau extrem de flexibil şi extrem de eficient şi dispuse să sară într-o clipă dintr-o afacere într-alta şi de pe o piaţă pe alta.

Întrucât în anii ’80 guvernul taiwanez şi-a deschis economia şi nu a încercat să protejeze aceste afaceri mici,

ele au fost în mod constant confruntate cu cele mai competitive pieţe şi tehnologii din lume, aşa încât şi-au accelerat puternic automatizarea, au îmbunătăţit calitatea produselor lor, trecând la bunuri cu o mai mare valoare adăugată şi mutându-şi fabricile peste hotare, chiar şi atunci când, temporar, aceasta a însemnat pierderea unor locuri de muncă acasă. Cei care nu au putut ţine pasul au fost abandonaţi într-un şanţ de la marginea drumului sau absorbiţi de firme mai bune. Într-adevăr, ministrul Economiei din Taiwan oferă cu mândrie o statistică intitulată „Naşteri şi decese ale companiilor din Taiwan, 1986 – 98” care arată un echilibru stabil al noilor companii create şi al vechilor companii asasinate, chiar şi în timpul prăbuşirii economice din Asia.

Nu este însă suficient să fii dispus să-i împuşti pe răniţi şi să laşi procesul darwinian să se desfăşoare pe piaţă. Ţări de succes, observă Schive, sunt şi acelea care au o mentalitate de capital de risc şi o comu uitate care poate ajuta la identificarea câştigătorilor şi îi poate sprijini pentru a-şi putea comercializa inovaţiile. O cultură speculativă, ca cea a Taiwanului, ajută realmente, pentru că, atunci când un inovator vine cu ideea lui din garajul propriu, de regulă întâmpină dificultăţi în dezvoltarea respectivei idei din cauza riscurilor mari pe care le implică. Din această cauză, afacerile mici şi mijlocii, de tipul celor din Taiwan, au nevoie de capitalişti de risc, dispuşi să-şi asume riscuri mari pentru recompense mari. Industria capitalului de risc a Taiwanului a apărut la

258

Începutul anilor ’80 şi a fost conform tuturor criteriilor, un uriaş succes, care a dus la proliferarea a sute de firme profitabile. Unele din compani de cu cele mai mari succese astăzi în Silicon Valley, cum sunt Cisco şi Intel, au fost oblăduite la început de capitalişti de risc.

Cât de bine se pricepe ţara sau compania

dumneavoastră să-şi facă prieteni?

Am trecut dintr-o lume în care fiecare doreşte să facă totul singur – unde individualistul înrăit este modelul de cadru de conducere, iar firma integrată vertical, care face totul singură, era firma model – la o lume în care nu poţi să supravieţuieşti dacă nu ai o mulţime de aliaţi, unde expertul în alianţe, cum a fost Churchill, este modelul de cadru de conducere, iar firma aliată pe orizontală este firma model.

*Într-o economie globală nu poţi supravieţui în anumite ramuri indus triale, dacă nu eşti capabil să concurezi pe o bază globală şi nu poţi face acest lucru fără a avea alianţe. Este simplu să înţelegi de ce. Într-o serie de ramuri industriale, cum ar fi semiconductorii, călătoriile în spaţiul aerian, telecomunicaţiile şi industria farmaceutică, no*teazã *Stephen J. Kobrin, expert în globalizare la Wharton School, „paleta tehnologiilor s-a diversificat atât de mult, încât chiar unii lideri industriali nu pot avea, în anumite condiţii, suficiente resurse pentru a finanţa singuri o cercetare şi o dezvoltare competitivă din cauza enormelor costuri pe care le implică acestea, incertitudinii rezultatelor şi, lucru foarte important, duratei reduse de viaţă a produselor". În afară de aceasta, volumul de cunoştinţe ştiinţifice şi tehnice necesare pentru a dezvolta în lumea de astăzi anumite produse complexe le-a silit tot mai mult pe unele firme să adune la un loc toate resursele.* În *sfârşit, unica modalitate pentru ca aceste firme să-şi recupereze uriaşele investiţii făcute în cercetare şi dezvoltare ar fi să-şi vândă produsele nu doar pe pieţele lor naţionale, care sunt prea mici, ci în întreaga lume, dar pentru aceasta au nevoie de aliaţi. Această presiune crescândă pentru încheierea de alianţe, conchide Kobrin, „reprezintă una din caracteristicile acestei ere a globalizării, nouă nu numai ca nivel, ci şi ca gen. Este una dintre caracteristicile care leagă lumea într-un mod subtil*

şi promovează şi mai mult globalizarea, în modalităţi care nu sunt întotdeauna evidente”.

Alianţele nu sunt fuziuni. Ele implică două companii care-şi păstrează identităţile distincte, dar convin să conlucreze foarte strâns şi ele se formează acum pretutindeni în lume într-un ritm fără precedent. Unul din locurile în care alianţele se pot vedea clar şi cu ochiul liber este

CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA

transportul aerian. Să menţionăm anunţul publicitar pentru „Star Aliance”, care este o alianţă între şase linii aeriene pentru rezervări de locuri, pe baza unui cod comun de rezervări, pe liniile participante şi pentru respectarea programelor de zboruri frecvente ale tuturor partenerilor. Aceasta dă liniilor de zbor participante posibilitatea, pe bază de parteneriat, să ofere clienţilor lor un comerţ integrat pentru călătorii în orice punct de pe glob. Ei ştiu că, în lumea de azi, trebuie să fie în măsură să ofere asemenea servicii, dar n-o pot face decât prin intermediul unei alianţe, pentru că niciunul din ei n-ar putea acoperi singur întreaga lume. Anunţul lor publicitar prezintă un avion elongat în care partea din faţă este din Statele Unite, compartimentul pentru pasageri Air Canada, partea din mijloc SAS, Vang şi Thai Airways, iar coada – Lufthansa – toate sub numele grăitor: „Star Alliance. The Airline Network for EarthM. Şi cine este acum concurentul lor? Fireşte, o altă alianţă de linii aeriene. Se numeşte „One World” şi anunţul ei publicitar se mândreşte astfel: „Acum puteţi pretinde recunoaştere pe şapte din cele mai performante linii aeriene din lume. Cu acces la şi mai mult confort. Transbordări line. Şi capacitatea de a câştiga şi a folosi frecvent milele de zbor spre tot mai multe destinaţii.

Un CEO* care ştie cum să făurească şi să gestioneze

alianţe – pentru a construi trusturi şi transparenţă cu alte companii – reprezintă o valoare importantă pentru supravieţuirea în sistemul globalizării.

Realizând un parteneriat strategic cu Intel pentru a-şi produce microprocesoarele şi cu Microsoft pentru a echipa sistemele de operare Windows şi software-ul aferent, Compaq este în situaţia de a integra imediat cele mai noi progrese tehnologice deopotrivă din teh nica semiconductorilor, ca şi din sistemele de operare în fiecare nou computer pentru a se menţine în avantaj. Raportul anual Compaq pe 1997 afirmă că „clienţii recunosc din ce în ce mai mult că cel mai bun computer vine de la firma care are cei mai buni parteneri. Această companie este Compaq". Forbes cita odată un consultant managerial care descria relaţiile dintre Andy Grove de la Intel şi Eckhard de la Compaq în modul următor: „Din gura lui Andy la urechea lui Eckhard. Este un fel de căsătorie".

Ceea ce se întâmplă cu companiile este valabil şi pentru ţări. În condiţiile securităţii economice, America a avut întotdeauna nevoie de aliaţi în domeniul economiei mondiale. Noi nu am fost niciodată o insulă izolată. Acum avem nevoie de mai mulţi aliaţi în mai multe domenii. Nu

— Chief Executive Officer (SUA) = preşedinte director general – n.t.

*Ibo pot să cred că, în urmă cu 20 sau 25 de ani predecesorii mei s-ar fi neliniştit din cauza crizei economice din Thailanda sau din Indonezia sau chiar din Coreea", îmi spunea Robert Rubin, ministrul de Finanţe al Americii. „Ne nelinişteam din cauza Angliei. Ne neliniş*team *din cauza Japoniei. Dar din cauza Thailandei, nu. Astăzi însă tot mai multe ţări sunt considerate, din raţiuni practice, ca fiind parte din economia globală. Performanţele lor pot afecta ţara noastră şi ar trebui să aloc o groază de timp şi de energie pentru a-mi bate capul cu toate ramificaţiile".*

*Din punctul de vedere al securităţii naţionale, se manifesta în bună parte aceeaşi presiune pentru a găsi parteneri şi aliaţi. Mai întâi, în absenţa Războiului Rece care a dominat totul, cu un inamic care ameninţă totul, opinia publică din niciun stat nu vrea să plătească un preţ greu, de sânge sau de bani, pentru ari zdrobi pe escrocii mai mici, deşi aceştia ar putea deveni enorm de periculoşi. Chiar şi când a venit un Saddam Hussein ameninţând cu livrările de petrol şi cu arme de distrugere în masă, Administraţia Bush a consumat 6 luni pentru a organiza o coaliţie de parteneri, nu neapărat pentru o confruntare cu Saddam, ci, aspect şi mai important, pentru preluarea cheltuie*lilor *rezultate. Tocmai scriam un reportaj despre secretarul de Stat, Baker, când acesta a pornit într-un turneu de strângere de fonduri pentru primul război din Golf. Toţi reporterii din avion au făcut chetă şi i-au dăruit o cutie de tablă.*

Dar, pe lângă nevoia de a avea mai mulţi aliaţi pentru a-i pune la pământ pe escroci, există o grămadă de probleme transnaţionale care reprezintă azi un pericol mai mare ca oricând într-o lume fără ziduri. Ele pot fi îndreptate în mod eficient împotriva unor actori nestatali – fie ei teroriţti, Mafia, proliferarea armelor sau El *Nino – numai prin efortul comun al unui grup de state.*

De exemplu, de câţiva ani încoace, Statele Unite încearcă să determine un guvern rus slab să interzică vânzările de tehnologie nucleară şi de rachete în Iran de către firme ruseşti private. În sistemul Războiului Rece, Statele Unite nu şi-ar fi făcut niciodată griji din cauza firmelor ruseşti private acţionând pe cont propriu. Pe atunci nu existau firme private. Existau numai vânzările ruseşti oficiale de arme care puteau fi stopate prin ameninţarea livrărilor oficiale americane de arme sau prin alte mijloace de presiune interstatale.

Dar acum nu mai e cazul. Producătorii de arme ruşi

sunt acum tot mai mult actori autonomi, care caută cu disperare bani. Statele Unite nu pot impune, cu de la sine putere, limitarea exporturilor firmelor ruseşti private. În schimb, ele pot face uz de toate variantele de formule cu

zăhărelul şi cu biciul care trebuie coordonate de Washington, dar la care să se angajeze şi europenii, şi israelienii, şi firmele private. Într-adevăr, în cazul livrărilor de arme în Iran, Administraţia Clinton a trebuit să meargă atât de departe, încât să instituie sancţiuni economice împotriva unei universităţi ruse şi a doua institute tehnice, şi să încerce (cu un suc ces amestecat) să-i convingă pe europeni să procedeze la fel, pentru că experţii ruşi de la aceste instituţii erau suspectaţi de colaborare cu Iranul, iar guvernul rus nu voia sau nu putea lua nicio măsură împotriva lor. În timpul Războiului Rece, America a putut stopa singură asemenea livrări ruseşti. Acum le poate stopa doar acţionând ca dirijorul unei orchestre.

Din acest motiv, în sistemul globalizării cea mai mare provocare pentru conducerea americană este aceea de a identifica problemele pe care încă le mai poate rezolva singură, cu ajutorul clasicei intimidări militare interstatale, şi problemele pe care astăzi le poate rezolva doar cu sprijinul partenerilor. În politica americană există unilateralişti care cred că noi ar trebui să modelăm fiecare lucru singuri; există multilateral care cred că ar trebui să modelăm fiecare lucru împreună cu aliaţii noştri şi cu cei cu care vrem să semănăm sau la care vrem să ne adaptăm. Adevărul trebuie să fie o combinaţie a celor două abordări. Dacă America nu este pregătită să facă anumite lucruri singură, nimeni nu o va urma. Dar nici dacă va părea că doreşte să facă fiecare lucru singură, n-o va urma nimeni…

Robert Shapiro, preşedintele Monsanto, mi-a vorbit odată referindu-se la modul în care compania sa abordează

această provocare. Este un lucru foarte important pentru Monsanto, deoarece compania vine pe piaţă cu noi varietăţi sofisticate de seminţe pentru fermieri, dar ea trebuie să conlucreze strâns cu marile companii agricole, de tipul Cargill, pentru a se asigura că firma Cargill va recunoaşte unicitatea acestor noi varietăţi de tip Monsanto şi apoi să valorifice superior cerealele crescute din aceste seminţe noi, în aşa fel, încât fermierii din întreaga lume să se simtă stimulaţi să folosească aceste seminţe noi şi să plătească un preţ mai mare pentru ele. Cargill şi Monsanto trebuie să ştie exact ce face, la nivel global, fiecare din parteneri pentru Monsanto, pentru a recolta răsplata pentru descoperirile sale ştiinţifice. Descriind acest tip de aranjament partenerial, Shapiro semăna cu preşedintele Statelor Unite în încercarea de a descoperi în ce fel America ar putea veni cel mai bine în sprijinul Mexicului sau ce coaliţie trebuie să încheie pentru a se confrunta cu Irakul sau a-l ţine în frâu. Shapiro a spus: „Această nouă lume a alianţelor este *terra incognita*.

161 LEXUS ŞI MĂSLINUL

Fiecare are în cap un model, dar nu ştie cum funcţionează: Cum poţi menţine echilibrul între interesele comune şi cele individuale, între câş sigurile pe termen scurt şi cele pe termen lung? Unde sunt lucruri comune şi unde doriţi să vă păstraţi identităţi realmente separate? Ştim cum se fac fuziunile, dar alianţele între egali sunt ceva diferit. Eu trebuie să contez pe capacităţile dumneavoastră o bună parte din viaţă. Iar adevărata provocare constă în faptul că nu veţi încheia o singură asemenea alianţă. Fiecare trebuie să aibă un mănunchi de alianţe funcţionând simultan dacă dumneavoastră concuraţi la scară globală. Şi apoi ajungem la întrebarea cum facem aranjamente între tine şi mine, între tine şi Fred şi între Fred şi mine? într-adevăr, este foarte complicat”.

Cât de bună este marca tării dumneavoastră?

tln lumea globalizată de astăzi, o companie globală puternică, la fel ca şi o ţară globală puternică, are nevoie de o marcă „puternică”, menită să atragă şi să reţină consumatori şi investitori. Ce este un nume de marcă? O *echipă de la firma de consultanţă* Mc*Kinsey a dat o bună definiţie în 1997 în jurnalul companiei Ion „*Un *nume devine o marcă, scria echipa de la* Mc*Kinsey, atunci când consumatorii o asociază cu un set de profituri palpabile şi nepalpabile”, pe care ei le obţin de la acest produs sau serviciu. „*Cu *cât această asociere devine mai pregnantă, fidelitatea consumatorilor şi disponibilitatea lor de a plăti un preţ mai mare cresc şi ele... Pentru a stabili preţul unei mărci, o companie* trebuie *să facă două lucruri:* în *primul rând, să-şi diferenţieze produsul de ceea ce se găseşte pe piaţă,* în *al doilea, să pună de acord ceea ce spune despre marca sa în reclamă şi în marketing cu ceea ce,* de *fapt,* oferă. Apoi, între *marcă şi consumator se consolidează o relaţie...* Cu *cât core larea este mai solidă,* cu *atât se consolidează şi marca”.*

Cu alte cuvinte, pentru a crea o marcă puternică, o companie trebuie să demonstreze cât de importante sunt calităţile speciale ale produsului ei şi cât de mult diferă de altele. Iar în sistemul globalizării de azi, mărcile sunt mult mai importante, deoarece consumatorii şi producătorii vin acum în contact mult mai direct într-o lume fără ziduri sau intermediari. Atunci când oamenii navighează online şi cumpără tot ce vor – mai degrabă decât mergând la Saks, Sears sau Circuit City – unde există un magazin şi personal vânzător care intervine şi ajută la realizarea alegerii – a avea o marcă importantă care să le evoce con sumatorilor o imagine puternică este un lucru esenţial. Compaq a intrat într-o serioasă problemă legată de marcă pe la mijlocul anilor ’90, când.

CUMPĂRA TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA

practic, a fost „deposedată de marcă” de către partenerii ei la compo nente – Intel şi Microsoft Consumatorii au încetat să se mai preocupe de carcasă, fără să se sinchisească dacă se numea Dell, Gateway, HP, IBM sau Compaq. Tot ce îi interesa era dacă în interior se aflau micro procesoare Intel şi dacă sistemul de operare Windows şi software-ul respectiv funcţionau. De aceea, nu e de mirare că cei de la Compaq au început să bombănească: ’Ne-am săturat să ne ocupăm de distribuţie pentru Andy Grove/

Unul dintre motivele pentru care Compaq a fost deposedată de marcă de către Intel şi Microsoft a fost acela că ea însăşi avea o imagine limitată despre sine, ceea ce se reflectă şi în reclamele ei. Compaq se vedea ca o companie orientată numai pe produs, un producător şi un distribuitor de computere. Făcea computere bune şi reclamele ei erau doar ceva mai mult decât imaginea fiecărui desktop, laptop şi server. În iunie 1998, la scurt timp după ce a preluat Digital Equipment Corporation, Compaq a lansat o nouă campanie globală pentru a-şi întări marca. Strategia consta în a crea o legătură reală între Compaq şi clienţii săi, de la cel mai neînsemnat cumpărător de computer la cel mai mare utilizator, o companie sau un guvern. A procedat în trei moduri: În primul rând, a schimbat maniera de livrare a produselor sale. Compaq îşi vânduse întotdeauna computerele prin vânzătorii cu amănuntul sau alţi vânzători, la mâna a doua. Rezultatul a fost că nu a avut o legătură directă cu cei mai mulţi dintre clienţii săi. Aşa că a trecut la o strategie de distribuire hibridă, care să-i permită să vândă prin telefon şi prin Internet, aşa cum făcea Dell, în scopul de a crea propriul său parteneriat direct cu consumatorii. În al doilea rând, Compaq şi-a extins departamentul de servicii

tehnice pentru clienţi după vânzarea produsului, aşa încât cel ce avea un computer de la Compaq putea suna oricând de oriunde cu orice problemă – indiferent dacă era legată de computer, de software sau de cuvintele încrucişate din numărul de duminică al lui New York Times – iar serviciul Compaq îl ajuta s-o rezolve. În sfârşit, Compaq şi-a redefinit campania sa publicitară pentru susţinerea noului demers şi a publicat anunţuri în care mai degrabă invoca sentimentul de parteneriat decât etala produsul. Compaq a cumpărat 12 pagini din The Wall Street Tournal pentru a-şi prezenta noua marcă, iar aceste 12 pagini n-au înserat nici măcar o singură fotografie a unui computer. În schimb, puteau fi văzute aici imagini asemănătoare celor de pe ultima pagină, în care apăreau doi copilaşi plimbându-se de mână printr-o pădure deasupra căreia era scris: „Compaq. Răspunsuri mai bune".

264

Acum ţările se confruntă cu aceleaşi dificultăţi vizavi de clienţii lor de pe piaţa globală – membrii Turmei electronice. Ţările obişnuiau să-şi facă o imagine de marcă doar pentru turism. Astăzi, doar atât nu mai e suficient. Deoarece trecem dintr-o lume în care toţi au acelaşi hardware şi toţi sunt nevoiţi să introducă acelaşi software pentru a putea folosi hardware-ul, marca unei ţări şi legătura unică pe care o poate crea cu investitorii ei străini capătă o importanţă tot mai mare. Gândiţi-vă la Europa după realizarea Uniunii Monetare Europene. De ce v-aţi fi instalat fabrica în Italia mai degrabă decât în Scoţia? Poate să fie din cauza vremii sau a hranei sau a faptului că imaginile italiene de marcă par să evoce mai mult amuzament, stil şi pizza.

Colegul meu Warren Hoge, şeful biroului din Londra al lui New York Times, a rezumat eforturile Marii Britanii de a-şi face o nouă marcă sub mottoul „New Britain". În nou creata marcă britanică, scria Hoge la 12 noiembrie

1997, „*out* sunt scene de cricket la ţară, ceai şi plăcinţele, castele de baroni, paznici ai Turnului Londrei, vânători de potârnichi pe terenuri mlăştinoase, ceremonii cu oaspeţi purtând peruci şi pantaloni strâmţi, bere chihlimbarie şi călduţă şi drapelul britanic fluturând triumfător. *În* erau imagini de telecomunicaţii pulsând, tranzacţii globale de afaceri, tehnologie informatică, întreprinzători dispuşi să rişte, arhitecţi temerari, reclamă neruşinată, modă îndrăzneaţă, muzică pop britanică, cluburi de noapte, pe scurt, tot ce este tânăr, creativ şi modern, cuvântul pe care politicienii din ţara actualizată îl folosesc cu cea mai mare plăcere… Această ofensivă a stilului a fost declanşată de noul guvern laburist la sugestia lui Demos, un centru de cercetări social-politice apropiat de dl. Blair, care a recomandat luna trecută că este timpul „să dăm o nouă imagine de marcă" Marii Britanii, marca „unui pionier al lumii mai degrabă decât cea a unui muzeu al acesteia". Sunt mândru de trecutul ţării mele, dar nu vreau să trăiesc în el\ a spus Tony Blair. Agenţia de turism a guvernului britanic a înţeles corect lucrurile şi a hotărât în 1997 să schimbe logo-ul ţării din Rule, Britannia' în Cool Britannia'.

Aşadar, o ţară îşi poate modela şi impune marca. În anii '90, Malaysia a dezvoltat o splendidă imagine de marcă, aceea a unui stat musulman multietnic, care a îmbrăţişat revoluţia tehnologică şi a făcut ca numele său să fie sinonim cu tehnologia informatică, construind chiar în jurul oraşului Kuala Lumpur un parc industrial high-tech, numit Information Technology Super Corridor. Dar, în vara lui 1997, când s-a produs prăbuşirea monetară asiatică, iar primul ministru

CUMPĂRĂ TAIWANUL, ŢINE ITALIA, VINDE FRANŢA 265

Mahathir a apărut cu tirada sa în care acuza evreii, pe George Soros şi propriul său ministru adjunct Anwar

Ibrahim că au conspirat pentru a ruina economia malaysiană, el a pătat marca Malaysia Inc. şi a subminat încrederea internaţională în ţara sa.

În zilele noastre, fiecare ţară trebuie să se preocupe de marca sa, lucru pe care îl înţeleg până şi mărunţii hoţi de buzunare. John Bussey, reporter la The Wall Street Tournal. a scris la 27 februarie 1998 un remarcabil reportaj despre ce i s-a întâmplat lui şi prietenei sale când s-au urcat într-o seară într-un taxi din México City şi au fost literalmente răpiţi de taximetrist şi de câţiva tovarăşi de-ai lui: „Tipul, care-şi ţinea arma îndreptată spre capul meu, a descoperit că lucram pentru un ziar. Am fost purtaţi cu taxiul prin oraş timp de o oră, eu cu faţa în jos pe podeaua taxiului, el pe banchetă deasupra mea. Un complice era înghesuit pe locul de lângă el, aşezat pe jumătate pe însoţitoarea mea şi ţintuind-o locului.

„Lucrezi pentru un ziar american?” a întrebat din nou răpitorul cu arma.

„Da, sunt într-o deplasare de serviciu din Statele Unite”, i-am râs puns, întrebându-mă dacă răspunsul era în favoarea sau în defavoarea mea. Poate că nu-i plac ziariştii. Poate că îi ura pe yankei.

„Hei, a spus tipul, să nu scrii nimic despre ce s-a întâmplat în seara asta. Ar fi jenant pentru ţara mea”.

„Jenant pentru ţara mea? Dacă împrejurările ar fi fost cât de cât altele, dacă ţeava armei lui 45 n-ar fi fost timp de o oră la câţiva centimetri de capul meu, dacă tâlharii nu mi-ar fi golit portofelul, dacă nu mi-ar fi luat ceasul şi dacă nu încercau acum să-mi jefuiască contul la bancă cu cartela mea electronică, poate că mi-ar fi plăcut ideea. Puţină mândrie patriotică, un fel de entuziasm patriotic de Cupă Mondială. Inima lui bătea pentru Mexic.

„Nu, fii pe pace”, l-am asigurat pe răpitorul meu. Este un ziar de afaceri, acţiuni şi obligaţiuni. N-ar putea publica o poveste ca asta, o nouă tâlhărie în México…”

Dacă Mexicul ar fi o acţiune…

Cu cât mai mulţi oameni încep să înţeleagă că ţara lor poate realmente să aleagă prosperitatea, dacă duce o politică justă şi cu cât mai mulţi oameni ajung să înţeleagă pe deplin cum trăiesc alţi oameni, mai ales în statele de mare succes, ei vor începe să întrebe de ce propriul lor management politic nu a ales prosperitatea. În sistemul Războiului Rece, pentru o mulţime de ţări era suficient *unde* se aflau şi *cine* erau. Egiptul a fost susţinut masiv în timpul Războiului Rece pentru poziţia sa

2.66

cheie în Orientul Mijlociu între americani şi sovietici, iar mai târziu între statele arabe şi Israel. În afară de aceasta, îşi exploata istoria sa grandioasă şi piramidele. Franţa a crescut în importanţă prin abilitatea şi disponibilitatea ei de a manevra între Statele Unite şi Uniunea Sovietică. Şi avea şi ea o istorie ilustră pe care o putea exploata.

În sistemul globalizării, nu mai contează *unde* se află o ţară. Şi nu mai contează nici cine eşti. Ţările ar trebui încurajate să-şi conserve cultura şi moştenirea, dar nu se mai pot baza pe acestea. Ceea ce contează acum este *ce eşti* şi aceasta depinde de faptul dacă foloseşti şansele de prosperitate pe care le oferă acest sistem. Derek Shearer mi-a spus o poveste utilă în acest sens. Pe la mijlocul anilor ’90, când era ambasadorul State lor Unite în Finlanda, era însoţit de soţia sa, Ruth Goldway, care fusese primarul oraşului Santa Monica în anii ’80 şi patronase modernizarea oraşului. Într-o zi, ambasadorul Shearer şi soţia sa au plecat din Helsinki îndreptându-se spre marele oraş rus St Petersburg pentru a se întâlni cu consilierii municipalităţii şi cu consulul general al Statelor Unite de acolo. Shearer mi-a spus: „Aşadar, ne-am întâlnit cu viceprimarul din Sankt Petersburg, cu proiectantul şef al oraşului şi cu alte câteva oficialităţi la un dineu găzduit de

consulul nostru general. Iar oficialităţile municipale repetau întruna ce oraş mare e Sankt Petersburg şi ce grandioase evenimente culturale oferă el. Dar când am venit de la aeroport în ziua aceea, drumul spre oraş era atât de plin de hârtoape, încât abia se putea circula. În aceeaşi zi am vizitat Muzeul Ermitaj şi a fost deprimant să vezi cum a decăzut locul – nicio lucrare artistică nu era luminată cum trebuie. Nu exista niciun restaurant şi niciun magazin de suveniruri. Oraşul era un haos. Poate să fi avut o istorie grandioasă, dar astăzi nu mai poate concu ra în niciun caz cu alte oraşe cu mari muzee. Între timp, oficialităţile ruse ale oraşului îşi băteau capul cum să reboteze străzile (St Petersburg se numea Leningrad în zilele Uniunii Sovietice, iar numele străzilor datau toate din era comunistă). Atunci Ruth le-a spus: Aş avea o mică sugestie, în loc să vă certaţi pentru numele străzilor, de ce nu le reparaţi? Râs punsul a fost ştiţi, e o idee bună…

12

Teoria arcurilor aurite în prevenirea conflictelor e fiecare dată când călătoresc prin lume, simt nevoia să mă răsfăţ cu un hamburger şi o pungă de cartofi prăjiţi de la

McDonald’s. Cred că am mâncat hamburgeri şi cartofi prăjiţi de la McDonald’se în mai multe ţări din lume decât oricare altul şi pot să confirm că peste tot ei au într-adevăr acelaşi gust. Dar, cum în ultimii ani am călătorit atât prin lume, îndopându-mă cu ei, am început să observ un lucru care m-a intrigat Nu ştiu când am fost frapat de constatare. A

fost ca un fulger care a lovit din senin ceva situat între McDonald’s din

Piaţa Tiananmen din Beijing, McDonald’s din Piaţa Tahrir din Cairo şi

McDonald’s din Raţa Zion din Ierusalim. Iată ce am descoperit

Nicio ţară în care există restaurante McDonald’s nu a

purtat vreo dată război împotriva altei ţări în care există restaurante McDonald's.

Nu glumesc. E straniu. Priviţi Orientul Mijlociu: Israelul are acum restaurante McDonald's cuşer, Arabia Saudită are restaurante McDonald's care închid de cinci ori pe zi pentru rugăciunile islamice, Egiptul are restaurante McDonald's şi Libanul şi Iordania sunt şi ele ţări în care există restaurante McDonald's. Niciuna din ele nu a fost în război cu vreuna din cele numite de când în ele şi-a făcut apariţia arcul dublu aurit. Unde este astăzi marea ameninţare cu războiul în Orientul Mijlociu? Israel – Siria, Israel – Iran şi Israel-Irak. Care sunt cele trei ţări din Orientul Mijlociu în care nu există McDonald's? Siria, Iran şi Irak.

Am fost destul de intrigat de propria mea ipoteză. Aşa încât am tele fonat la administraţia centrală a McDonald's din Oak Brook, Illinois şi le-am relatat totul. La rândul lor, ei au fost suficient de intrigaţi de observaţia mea, încât m-au invitat să verificăm teza cu câţiva membri ai conducerii internaţionale de la Hamburger University, centrul internaţional de cercetare şi perfecţionare al McDonald's. Aceştia au prezentat experţilor lor internaţionali modelul meu şi au confirmat că i68

nici ei nu au putut găsi o excepţie. Mă temeam ca nu cumva războiul din Malvine să fie acea excepţie, dar Argentina nu şi-a deschis primul restaurant McDonald'se înainte de 1986, deci la patru ani de la războiul cu Marea Britanie. (Războaiele civile şi conflictele de graniţă nu au fost luate în considerare: McDonald's la Moscova, în El Salvador şi Nicaragua au servit hamburgeri ambelor părţi implicate în respectivele războaie civile).

Înarmat cu aceste date, am lansat „Teoria arcurilor aurite în prevenirea conflictelor", care stipula că, atunci când o ţară a atins nivelul de dezvoltare economică la care are o clasă de mijloc suficient de mare pentru a suporta o

reţea de restaurante McDonald's, ea devine o ţară McDonald's. Iar locuitorilor ţărilor McDonald's nu le place să poarte războaie, ei preferă să stea la coadă pentru hamburgeri.

Alţii şi-au pus deja această întrebare pe parcursul lungilor perioade de pace şi comerţ, folosind metafore mai convenţionale. Filosoful francez Montesquieu scria în secolul al 18-lea că comerţul internaţional a creat „Marea Republică" internaţională, care a unit toţi comercianţii şi toate naţiunile comerciale depăşind graniţele care, într-o lume mai paşnică, ar cădea cu siguranţă. În Despre spiritul legilor, el *scria că „două naţiuni care fac comerţ între ele devin dependente una de alta", pentru că, interesul uneia este să cumpere, cealaltă este interesată să vândă. Legătura dintre ele se bazează astfel pe nevoile lor reciproce". În capitolul intitulat Cum şi-a croit comerţul drum în barbarismul Europei. Montesquieu şi-a argumentat propria teză Big Mac: „E o mare fericire pentru oameni să se găsească într-o situaţie în care,* deşi *pasiunile lor îi împing să fie răi, este, totuşi, în interesul lor să fie umani şi virtuoşi".*

În era globalizării premergătoare primului război mondial, scriitorul englez Norman Angell observa în cartea sa, din 1910, Marea amăgire, că marile puteri industriale occidentale, America, Marea Britanie, Germania şi Franţa, nu mai au chef de războaie: „Cum mai poate viaţa modernă, cu ponderea ei supradozată de activităţi industriale şi cu ponderea infinitezimală de activităţi militare, să menţină vii instinctele asociate cu războiul faţă-n faţă cu instinctele care se dezvoltă în timp de pace?" Angell argumenta că, având în vedere comerţul liber şi relaţiile comerciale de tot felul, care legau strâns marile puteri europene din vremea sa, ar fi o nebunie ca acestea să se târască în războaie care i-ar distruge pe toţi, pe câştigători şi pe cei care au pierdut

Montesquieu şi Angell aveau, de fapt, dreptate. Integrarea economică a făcut să crească mult costurile unui război atât pentru învinşi, cât şi pentru învingători, şi orice naţiune care ar ignora acest lucru ar fi

distrusă. Numai că speranţa lor, ca acest adevăr să pună în vreun fel capăt geopoliticii, s-a dovedit a fi falsă. Am putea spune că Montesquieu şi Angell l-au uitat pe Tucidide. În istoria războiului peloponezian pe care a scris-o, acesta declară că naţiunile sunt împinse într-un război de unul din următoarele trei motive – „onoare, teamă şi interes" –, iar globalizarea, din cauza căreia costurile unui război pornit din motive de onoare, teamă şi interes cresc, nu face şi nu poate face ca acele instincte să devină desuete, cel puţin nu atâta timp cât lumea e alcătuită din oameni şi nu din maşini. Lupta pentru putere, urmărirea unor interese materiale şi strategice şi permanenta hărţuială în jurul propriului măs lin continuă şi într-o lume a microcipurilor, a telefoniei prin satelit şi a Internetului. Cartea aceasta nu degeaba se numeşte Lexus şi măslinul. În ciuda globalizării, oamenii mai sunt încă ataşaţi de cultura lor, de limba lor şi de locul numit „acasă". Vor aduce în cântece acest „acasă", vor plânge cu gândul acasă, vor lupta pentru acasă şi vor muri pentru acasă. De aceea, globalizarea nu pune capăt geopoliticii. Permiteţi-mi să repet aceasta pentru toţi realiştii care citesc această carte: *Globalizarea nu pune capăt geopoliticii*.

Dar o afectează. Ceea ce am încercat să fac folosind McDonald's ca o metaforă a fost să arăt ca actuala versiune a globalizării creşte considerabil cheltuielile ţărilor care apelează la război ca la un mijloc de a apăra onoarea, de a reacţiona la teamă sau de a promova propriile interese. Nou în zilele noastre faţă de vremea în care au scris Montesquieu şi Angell este o diferenţă de

grad. Actuala versiune a globalizării – cu inte grarea ei economică, cu integrarea digitală, cu tot mai larga conexiune a indivizilor şi statelor, cu răspândirea valorilor capitaliste şi a reţelelor până în cele mai îndepărtate colţuri ale lumii şi dependenţa tot mai mare de cămaşa de forţă din aur şi de Turma electronică – face ca reţeaua con strângerilor politicii externe să fie tot mai deasă pentru ţările care au aderat la sistem. Ea face să crească atât stimulentul de a renunţa la războaie, cât şi costurile legate de acestea într-o măsură tot mai mare decât oricând înainte în istoria modernă.

Acest lucru nu constituie o garanţie că nu vor mai fi războaie. Vor exista întotdeauna conducători şi state care, întemeiat sau nu, vor recurge la război şi alte naţiuni, cum ar fi Coreea de Nord, Irakul sau Iranul, care vor alege să trăiască în afara constrângerilor sistemului. Cu toate acestea, rămâne valabil: dacă în era precedentă a globalizării ţările din sistem se gândeau de două ori înainte de a încerca să rezolve problemele pe calea războiului, în această eră a globalizării ele se vor gândi de trei ori.

270

AI

Într-adevăr, aproape în acelaşi timp cu apariţia primei ediţii din această carte, în aprilie 1999, 19 ţări NATO, în care există restaurante

McDonald’s, au întreprins un atac aerian împotriva Iugoslaviei, care are şi ea restaurante McDonald’s. Imediat, toate genurile de comentatori şi recenzenţi au început să afirme că aceasta dovedea că teoria mea

McDonald’s era total greşită şi că, în consecinţă, globalizarea ar afecta geopolitica. M-am amuzat, dar am fost şi surprins văzând ce mare impact a avut teoria mea cu privire la arcurile aurite şi cât de mult doreau anumite persoane să demonstreze că e greşită. Aceştia erau realişti şi luptători din Războiul Rece rămaşi fără slujbă care

persistau în convingerea că politica şi lupta fără sfârşit dintre statele-naţiuni constituiau trăsătura definitorie imuabilă a relaţiilor internaţionale şi erau deopotrivă ameninţaţi profesional şi psihologic de ideea că globalizarea şi integrarea economică pot, de fapt, să influenţeze geopolitica în moduri absolut noi şi fundamentale. Mulţi dintre aceşti critici erau deosebit de obsedaţi de Balcani, pentru că această veche legendă a lumii, în care politica, pasiunile şi măslinii primează întotdeauna asupra economicului şi Lexusului, era ceva ce deja ştiau. Erau atât de preocupaţi să facă din Balcani un subiect istoric internaţional, o paradigmă a ceea ce este, de fapt, politica mondială, încât au omis să observe tocmai ceea ce reprezenta excepţia şi că, în loc să cuprindă toată lumea, evenimentele din Balcani au fost izolate de către restul lumii. Ei erau atât de preocupaţi să dezbată dacă ne aflam în 1917, 1929 sau 1939, încât n-au putut să vadă că ce se întâmpla în 2000 putea fi, de fapt, ceva fundamental nou – ceva ce nu pune capăt geopoliticii, ci o influenţează şi remodelează în modalităţi importante. Mi se pare că aceşti critici sunt atât de ocupaţi să analizeze ce s-a întâmplat ieri şi să vă spună ce o să se întâmple într-o bună zi, încât nu au nimic de spus despre ce se întâmplă astăzi. Sunt experţi în extrapolarea viitorului din trecut sărind peste prezent. Nu este de mirare că acest grup s-ar simţi ameninţat de argumentul McDonald’s pentru că, dacă acesta ar fi măcar pe jumătate adevărat, ei ar trebui să-şi adapteze vederile lor asupra lumii sau, mai rău, să înveţe să privească lumea într-un mod diferit şi să introducă într-o măsură mai mare în analizele lor de geopolitică, economia, mediul înconjurător, pieţele, tehnologia, Internetul şi tot sistemul globalizării.

Prima mea reacţie faţă de aceşti critici a fost să arăt defensiv că NATO

nu este o ţară, că războiul din Kosovo nu a fost un

război adevărat şi, în măsura în care a fost un război real a fost intervenţia NATO într-un război civil între sârbii şi albanezii din Kosovo. Am mai arătat că, atunci

când am argumentat teoria mea originală despre McDonald’s, am calificat-o în câteva moduri importante: teoria McDonald’s nu se aplică războaielor civile pentru că, aşa cum am explicat, globalizarea acutizează războaiele civile din interiorul ţărilor între cei care vor să localizeze şi cei care vor să globalizeze – între cei care înghit Big Mac şi cei care se tem că vor fi înghiţiţi de Big Mac. Mai mult, teoria a fost prezentată cu o durată de valabilitate limitată, pentru că, spuneam eu, mai deveme sau mai târziu, practic fiecare ţară va avea McDonald’s şi mai devreme sau mai târziu două din ele vor purta un război.

Am înţeles însă repede că pe niciunul dintre aceştia nu-i interesau explicaţiile mele, caracterul delicat sau ideea că McDonald’s nu era decât o simplă metaforă pentru un punct de vedere mai larg privind impactul globalizării asupra geopoliticii. Ei nu doreau decât să tragă o ţeapă prin această teorie a arcurilor aurite. Cu cât mă gândeam mai mult la critici, cu atât mai mult le spuneam oamenilor „Ştiţi, lăsaţi baltă toate explicaţiile şi caracterul delicat. Hai să presupunem că acest Kosovo este un test real. Hai să vedem cum se sfârşeşte războiul”. Şi dacă analizaţi cum s-a terminat războiul, puteţi să vedeţi cât de mult din logica de bază a teoriei arcurilor aurite mai poate fi încă aplicată.

Iată de ce: deoarece Pentagonul vă va spune că forţele aeriene sân guri au dus războiul din Kosovo spre un final în 78 de zile dintr-un singur motiv – nu pentru că NATO a făcut imposibilă viaţa trupelor sârbeşti în Kosovo.

Într-adevăr, armata sârbă a sfârşit prin a-şi scoate nevătămate din Kosovo majoritatea blindatelor. Nu, acest război s-a terminat în 78 de zile recurgându-se doar la forţele aeriene pentru că NATO a făcut ca viaţa civililor sârbi la Belgrad să fie mizerabilă. Belgradul era un modern oraş european integrat în Europa occidentală, cu o populaţie care dorea să participe la principalele tendinţe globale de astăzi, de la Internet şi până la dezvoltarea economică – simbolizate de prezenţa McDonald's.

Atunci când NATO a stins luminile la Belgrad şi a scos din funcţiune reţelele de curent şi economia, locuitorii Belgradului i-au cerut aproape imediat preşedintelui Slobodan Miloşevici să pună capăt războiului, aşa cum am făcut rezidenţii altor mari oraşe din Iugoslavia. Pentru că războiul aerian i-a forţat să aleagă: vreţi să fiţi parte din Europa şi să beneficiaţi de marile tendinţe şi oportunităţi economice din lumea de astăzi sau vreţi să fiţi o enclavă tribală izolată şi înapoiată: McDonald's sau Kosovo – nu puteţi fi şi una şi alta. Iar poporul sârb a ales McDonald's. Nu numai soldaţii NATO nu voiau să fie parte din Kosovo. Ei voiau să se redeschidă McDonald's mai mult decât să fie din

nou ocupat Kosovo. Ei voiau să stea la rând pentru hamburger mai mult decât să stea la rând pentru Kosovo. În Vietnam, forţele aeriene nu au putut avea succes, pentru că oamenii care se aflau deja în Epoca de Piatră nu aveau cum să fie aduşi înapoi cu ajutorul bombardamentelor. Alegerea lor – Lexus al vostru sau măslinii voştri? – în faţa NATO a fost Lexus. Ei bine, acum există o excepţie a teoriei arcurilor aurite, o excepţie care, până la urmă, dovedeşte cât de puternică este regula generală. Kosovo dovedeşte tocmai sub ce presiune ajung acele regimuri naţionaliste care îmbrăţişează mentalitatea măslinului atunci când costurile aventurilor lor şi

războaiele pentru care au optat cad asupra popoarelor lor în era globalizării. Pentru că într-o lume unde noi ştim cu toţii din ce în ce mai multe despre cum trăiesc alţii, unde din ce în ce mai mult guvernele trebuie să promită şi să asigure aceleaşi lucruri guvernele le pot cere popoarelor lor să sacrifice numai atât. Atunci când guvernele fac lucruri din cauza cărora integrarea economică şi un mod de viaţă mai bun – simbolizat de prezenţa McDonald's – devin mai puţin posibile, oamenii din ţările dezvoltate pur şi simplu nu mai tolerează asemenea lucruri aşa cum se întâmpla în trecut De aceea, ţările din sistem se vor gândi de trei ori înainte de a merge la război, iar cei care nu vor proceda astfel, vor plăti de trei ori preţul. Permiteţi-mi, deci, să aduc uşoare modificări teoriei arcurilor aurite în lumina episodului Kosovo şi a ceea ce vor fi în mod sigur viitorii Kosovo. Aş formula astfel ideea: oamenii din ţările care au McDonald's nu mai vor să lupte în războaie, ci preferă să stea la rând pentru hamburgeri – *iar liderii sau ţările care ignoră acest lucru vor plăti un preţ cu mult, mult mai mare decât îşi închipuie*.

La 8 iulie 1999, *USA Today* a publicat o relatare despre Belgrad care m-a frapat. Era vorba de devastarea economică din Iugoslavia ca rezultat al războiului. Relatarea conţinea următoarele două paragrafe care, dacă ar fi fost scrise de mine, ar fi fost considerate ca născocite: „Zoran Vukovic, 56 de ani, şofer de autobuz în oraşul Nis, câştigă echivalentul a 62 dolari pe lună, adică mai puţin de jumătate din salariul pe care-l primea înainte de război. Luna trecută, guvernul sârb a concediat tem porar aproape jumătate din cei aproximativ 200 de şoferi. Ceilalţi şi-au primit salariile reduse. Datorită controlului statului asupra preţurilor la alimente, Vukovic şi familia sa de opt persoane pot supravieţui. Dar de mai mult de atât nici nu poate fi vorba.

„Acum McDonald's nu mai e decât un vis", spune

Vukovic, care înainte îşi ducea, de regulă, cei trei nepoţi la centrul comercial din Belgrad. Într-o bună zi, probabil, toate vor fi O.K. Numai că eu nu cred că voi mai prinde vremea aceea”.

TEORIA ARCURILOR AURITE ÎN PREVENIREA CONFLICTELOR

273

Studiind Albania, puteţi într-adevăr să înţelegeţi tot ce trebuie să ştiţi despre diferenţă dintre modul în care sistemul Războiul Rece a modelat politica şi modul în care sistemul globalizării modelează geopolitica.

La începutul anului 1997, când Albania a fost aruncată într-un război civil, tocmai urmăream ştirile la CNN pentru a mă pune la curent cu mersul evenimentelor. CNN nu mai avea imagini live din Albania, drept care arăta o hartă cu Marea Adriatică în faţa coastei Albaniei. Pe această hartă se vedeau vaporaşe, reprezentând, fiecare, nave americane, europene sau ale altor ţări care se grăbeau să-şi evacueze cetăţenii aflaţi în Albania. Privind harta, primul gând care mi-a venit în minte a fost acela că, dacă toate acestea s-ar fi petrecut în timpul Războiului Rece, vapoarele de pe hartă ar fi fost, probabil, nave de război americane şi sovietice care s-ar fi întrecut pentru a afla care dintre ele putea umple vidul din Albania, îşi putea sprijini în modul cel mai eficient adepţii din ţară şi care dintre ei putea să atragă mai repede pe tabla de şah a Războiului Rece pionii albanezi. Pe scurt, cele două superputeri s-ar fi luat la întrecere pentru a vedea cine putea intra primul, mai departe şi mai în profunzime în Albania. Dar nu aşa s-au petrecut lucrurile în ziua aceea la CNN. Acum era sistemul globalizării şi, în acest sistem, diferitele puteri se luptau pentru a vedea cine putea să-şi *scoată* oamenii din Albania *în primul rând*, *la distanţe mai mari şi mai rapid*. Ţara care şi-a scos prima, pe distanţe mai mari şi mai rapid cetăţenii din Albania a fost

câştigătorul din Albania, iar cel care a pierdut a fost puterea din afară care s-a ales cu răspunderea pentru gestionarea situaţiei din Albania – şi care s-a dovedit a fi Italia.

Ce ne spune acest lucru? Ne spune că sistemul Războiului Rece a fost caracterizat de două trăsături fundamentale: tabla de şah şi carne tul de cecuri; Aceasta înseamnă că sistemul Războiului Rece a fost dominat de două superputeri, Statele Unite şi Uniunea Sovietică. Iar acestea erau angajate într-o competiţie globală pentru avantaje strate gice, resurse şi onoare şi fiecare succes de o parte însemna un eşec de cealaltă parte şi fiecare colţ al lumii se afla în joc şi conta tot atât cât oricare altul. Michael Mandelbaum a formulat astfel situaţia: „În sistemul Războiului Rece, lumea era o singură tablă de şah integrată. Fiecare mişcare făcută de sovietici ne afecta pe noi şi fiecare mişcare făcută de noi îi afecta pe ei. Noi eram albele şi ei erau negrele. Dacă ei făceau o mutare într-un pătrat alb, noi făceam o mişcare într-un pătrat negru. Dacă ei mutau pionii negri în Albania, noi îi mutam pe cei albi. Fiecare

pion era important pentru că apăra regele. Aşa că, dacă luau un pion, se apropiau mai mult de regele vostru şi de aceea trebuia să te aperi mai bine. De aceea trebuia apărat fiecare pion. Apărarea pionilor era un mod de a apăra regele. Acesta este un motiv pentru care noi am sfârşit implicându-ne în locuri fără importanţă intrinsecă, cum a fost Vietnamul, Angola sau El Salvador”.

Cu alte cuvinte, sistemul Războiului Rece a deţinut un stimulent intrinsec de încurajare a conflictelor regionale şi de revalorizare a lor ca o componentă integrală a competiţiei superputerilor globale şi ca o problemă de importanţă globală. Pentru că, pe această tablă de şah, a avut loc o competiţie globală, nicio

superputere n-a vrut să suporte o pierdere într-un pătrat negru sau într-un pătrat alb de teamă ca aceasta să nu atragă după sine alte pierderi şi să nu ducă, în cele din urmă, la dominaţia globală a părţii adverse. Această teamă a fost cunoscută ca „teoria dominoului” în geopolitică.

Pe lângă tabla de şah, sistemul Războiului Rece era definit şi de car netul de cecuri. Aşa cum s-a observat mai înainte, în sistemul Războiului Rece era mult mai uşor pentru o ţară în curs de dezvoltare s-o scoată la capăt din punct de vedere economic, în ciuda sistemului de operare deficitar şi a softwarelui necorespunzător. Unele ţări în curs de dezvoltare au putut să aibă multă vreme performanţe slabe, pentru că puteau stoarce fonduri de la superputerile aflate în competiţie prinsim pla declarare de partea unuia sau a altuia în Războiul Rece. Guvernul Statelor Unite şi guvernul Uniunii Sovietice şi, într-o măsură mai mică, guvernul chinez şi Uniunea Europeană erau dispuse să meargă la plătitorii lor de la taxe, să le ia banii şi apoi să completeze cecuri grase străinilor pentru a cumpăra influenţa pe diferite pătrate ale tablei de şah. Această diplomaţie a cecurilor a fost numită „ajutor extern”. America exercita presiuni asupra contribuabililor ei pentru a plăti sol dele celor din Contras în Nicaragua sau mujahedinilor din Afghanistan, iar sovieticii au făcut acelaşi lucru pentru sandiniştii din Nicaragua şi pentru Vietcong în Vietnam. America a făcut presiuni asupra contribuabililor ei pentru a sprijini armata israeliană, iar sovieticii au făcut presiuni asupra contribuabililor lor pentru a reconstrui forţele aeriene siriene după ce Israelul a doborât 97 de avioane de vânătoare siriene în prima zi a războiului cu Libanul din 1982. Superputerile şi-au cumpărat parteneri nu numai cu armele, ci şi cu unt Ei şi-au deschis carnetele de cecuri pentru a subvenţiona drumuri, baraje, săli pentru manifestări culturale şi importuri – orice pentru a lega de partea lor în lupta

globală o ţară din lumea a treia. În majoritatea cazurilor, Moscova şi Washingtonul

au completat cecuri fără să se întrebe cum îşi conduceau, de fapt, aceste ţări economiile, pentru că atât Moscova, cât şi Washingtonul se temeau că, dacă vor insista prea mult ca pionii să facă reforma internă, aceştia să nu treacă de cealaltă parte. În felul acesta, guverne venale, ineficiente şi corupte ca cel al lui Ferdinand Marcos din Filipine sau cel al lui Anastasio Somoza din Nicaragua şi-au încasat cecurile de la Washington, iar Cuba, Angola şi Vietnamul şi-au luat cecurile de la Moscova, pur şi simplu datorită hardware-ului economic – capitalist sau comunist – sprijinit de partea respectivă, indiferent dacă ei exploatau eficient acele sisteme.

Superputerile nu erau interesate de conectarea economică a acestor ţări, pentru că, la vremea aceea, voiau să le cumpere loialitatea, nu companiile lor telefonice. Chiar şi în cazul Japoniei, America a tolerat niveluri absurde de protecţionism din partea guvernului de la Tokio, pentru că avea nevoie de sprijinul Japoniei în Războiul Rece, iar Pentagonul şi Departamentului de Stat n-ar fi permis niciodată Ministerului Comerţului şi reprezentanţei comerciale americane să preseze Japonia în probleme comerciale de teama de a nu o pierde în problemele de securitate. Dar, tocmai pentru că superputerile erau dispuse să emită cecuri în alb, o mulţime de conflicte regionale din Războiul Rece au mocnit mai multă vreme decât ar fi fost cazul. Ce putea stimula OEP să recunoască Israelul în anii ’60 şi 70, când Uniunea Sovietică asigura şcolarizare pentru tinerii palestinieni şi puşti pentru guerilele palestiniene, indiferent la ce se deda OEP?

Prin urmare, sistemul Războiului Rece nu doar a furnizat stimulente pentru declanşarea şi extinderea conflictelor regionale, ci a furnizat şi resursele pentru declanşarea şi globalizarea acestor conflicte regionale – cu Ivan şi unchiul Sam completând de zor şi unul şi celălalt cecuri.

Acum gata cu lumea aceasta.

Începem globalizarea. De vreme ce a devenit sistemul internaţional dominant odată cu sfârşitul Războiului Rece, globalizarea a dat cu totul alt cadru geopoliticii. Sistemul globalizării nu pune capăt geopoliticii, dar a ne gândi că acest lucru nu o afectează în unele privinţe fundamentale este absolut stupid.

Mai întâi, în era globalizării nu mai există tablă de şah pe care întreaga lume să fie împărţită în pătrate negre sau albe. Odată cu colapsul Uniunii Sovietice au dispărut negrele, au dispărut albele. Nu mai există „oamenii lor", aşa că nu mai există nici „oamenii noştri". De aceea, a dis

părut stimulentul care făcea ca orice conflict regional să se transforme în conflict global. Şi nu mai există nici resurse pentru aceasta. În era globalizării altcineva ţine cecurile în mână. Astăzi, Turma electronică este singura entitate care aruncă cu bani în jur. Uniunea Sovietică nu mai există pentru a completa cecuri grase, iar Statele Unite au îmbrăcat cămaşa de forţă din aur şi nu mai completează nici ele cecuri grase pentru ajutor străin.

Singurul loc unde o ţară poate primi cecuri consistente este Turma Electronică, dar Turma electronică nu joacă şah. Ea joacă monopoly. Locul în care Intel, Cisco sau Microsoft construiesc următoarea fabrică sau unde fondul mutual Fidelity îşi investeşte fondurile, iată ce determină subiecţii care vor primi fonduri şi care nu. Iar taurii Turmei electronice nu vor completa cecuri în alb pentru a câştiga dragostea şi fidelitatea unei ţări, ci vor

completa cecuri de investiţii pentru a face profit. Superpieţele şi Turma electronică nu se vor mai preocupa de culoarea în care este vopsită o ţară. Tot ce le interesează este cum este conectată ţara în interior, ce nivel de sistem de operare şi software poate acţiona şi dacă guvernul ei poate proteja proprietatea privată.

De aceea, nu numai că turma nu va mai sponsoriza războiul regional dus de o ţară sau nu va mai reconstrui gratis forţele armate ale unei ţări în urma unui război – aşa cum au făcut superputerile pentru a-şi câştiga aliaţi –, dar turma va sancţiona într-adevăr ţara care poartă război cu vecinii, retrăgându-i singura sursă semnificativă de creştere de capital din lumea de astăzi. Ca atare, ţările nu au de ales decât între a se.com porta într-un mod care este pe placul turmei sau a ignora turma şi a plăti preţul pentru o viaţă fără aceasta.

Evident, unele ţări au ales să trăiască în afara turmei, aşa că îşi pot urma propriile agende politice, şi asemenea ţări vor mai exista. Preşedintele Irakului, Saddam Hussein, va prefera să-şi satisfacă propriile ambiţii megalomane, să-şi gazeze şi să-şi prade vecinii, decât să se supună disciplinei turmei, iar prin regimul său opresiv este în măsură să impună poporului voinţa sa. Acelaşi lucru este valabil pentru regi murile din Coreea de Nord, Afghanistan, Sudan şi Iran. Teoria arcurilor aurite nu li se aplică şi lor pentru că ele au ales să nu adere la turmă şi la superpieţe şi nu au nici destul petrol sau destulă ideologie pentru a trăi un timp în afara turmei. Dar astăzi acest lucru este valabil pentru tot mai puţine ţări. Dacă priviţi Rusia şi China, de exemplu, şi dacă vă întrebaţi de ce ele nu mai provoacă agresiv Statele Unite în regiunile lor respective, răspunsul este că nu pentru că ele sunt mai slabe ca Statele Unite, ci pentru că nu acesta este interesul lor. Globalizarea a ţesut o

TEORIA ARCURILOR AURITE ÎN PREVENIREA

Întreagă urzeală diferită de interese şi stimulente compensatorii, ceea ce, pentru ţări ca Rusia şi China, reprezintă o contstrângere.

În 1979, China nu avea restaurante McDonald's. Deng Xiaoping abia deschidea China spre lume. Atunci când Deng a venit în America pentru o întâlnire la vârf cu preşedintele Carter, el a menţionat, în trecere, că, la întoarcere, va invada Vietnamul pentru că vietnamezii sunt prea înfumuraţi şi aroganţi. Carter a încercat să-l convingă să renunţe, argumentând că ar fi ceva care ar afecta *imaginea* Chinei (nu economia ei), dar Deng nu s-a lăsat convins şi a invadat Vietnamul.

Dar să ajungem rapid în 1996. China are peste 200 restaurante McDonald's. Eram la Beijing observând tensiunile dintre China şi Taiwan. Am luat un interviu unui cunoscut expert în economie de la Academia chineză de Ştiinţe chiar înainte de primele alegeri cu adevărat democratice din Taiwan, pe care mulţi funcţionari de la Beijing le priveau cu nelinişte ca pe un preludiu la declararea de către Taiwan a independenţei totale faţă de China. China a ameninţat că va invada Taiwanul, dacă acesta se va desprinde de ea. În timp ce mâneam tăiţei la un restaurant situat pe un acoperiş din Beijing, am pus o întrebaresim plă acestui economist chinez: Poate să-şi permită China să atace Taiwanul? Răspunsul a venit fără ezitare: „Nu – ar stopa investiţiile în China, ar stopa creşterea, ar stopa ultima şansă de a recupera rămânerea noastră în lume faţă de restul lumii/4

Ca toţi ceilalţi reprezentanţi ai guvernului chinez cu care am vorbit atunci, acest economist considera că China era perfect îndreptăţită să transforme Taiwanul într-un morman de cenuşă pentru a o împiedica să se declare independentă. Dar, spre deosebire de alţii, el era dispus să

afirme cu glas tare ceea ce toţi marii conducători politici ştiau, dar nu voiau să recunoască şi anume că China nu putea ataca Taiwanul fără a-şi distruge propria economie.

În această eră a globalizării, China şi Taiwanul aveau asigurată capacitatea de distrugere economică şi amândouă ştiau acest lucru. În 1995 – 96, când China a ameninţat Taiwanul, piaţa bursieră din Taiwan a clacat, dar micile pieţe din China nu au fost afectate. În 1999, criza dintre cele două ţări, când China şi-a zornăit săbiile în faţa preşedintelui Lee, a făcut ca bursa taiwaneză, TAIEX, să cadă cu 20%. Ceea ce oamenii nu au înţeles, a fost că indicele B-share ale Bursei din Shanghai a plon jat cu 40%! Două ţări, o singură piaţă de valori.

Din perspectiva Beijingului, China nu mai este acea economie izo lată, ţărănească de pe vremea lui Mao şi de la începutul erei Deng. Acum ea este conectată parţial la Turma electronică şi singura ideolo

gie a conducerii chineze de astăzi este: „Îmbogăţirea este lăudabilă”. Conducerea chineză nu poate realiza această ideologie fără cele aproximativ 40 miliarde dolari investiţii străine care se scurg anual în China şi care reprezimtă 20% din totalul investiţiilor anuale. Potrivit publicaţiei Far Eastern Economic Review, investiţiile totale contractate de Taiwan în China, în anul 2000, au fost de 46 miliarde dolari în aproximativ 46.000 de fabrici şi firme diferite. Oamenii de afaceri taiwanezi ştiu acest lucru şi nu se sfiesc să i-o reamintească Chinei. „Taiwanul este astăzi cel mai mare furnizor de capital al Chinei, pentru că oamenii de afaceri taiwanezi sunt gata să joace după regulile locale, dar asta nu va dura la nesfârşit”, observa într-o după-amiază, la Taipei, Douglas Hsu, preşedinte a Far East Textile, unul dintre cele mai mari conglomerate ale Taiwanului. „Acum chiar sunt nehotărât China este o piaţă mare. Unde să găsesc o alternativă la această piaţă?

Dar trăiesc sub acest nor de incertitudine cu ei. Eu sunt industriaş. Am destule probleme cu construirea fabricilor şi găsirea clienţilor. Nu mă pot nelinişti din cauza proiectelor care zboară în jur. Acesta este un nor şi, dacă rămâne aici, China trebuie să plătească preţul".

De asemenea, China este constrânsă să negocieze din punct de vedere militar cu Taiwanul, pentru că Congresul Statelor Unite ar trece la represalii blocând multe importuri chinezeşti în America, importuri cifrate la 40% din totalul exporturilor Chinei. Între 1990 şi 1992, China a câştigat 65 miliarde dolari din comerţul cu Statele Unite – jumătate din *totalul creşterii sale de rezervă străină* în această perioadă. Wang Shougeng, director la Comisia pentru investiţii străine din Shanghai, a rezumat, probabil, cel mai bine vulnerabilitatea Chinei în cazul unui război cu Taiwanul declarând în 1996, în momentul maxim al crizei taiwaneze, că chiar dacă China ar trebui să atace Taiwanul, „nu s-ar înregistra mari schimbări în comportamentul faţă de investitorii tai wanezi". Mi-a plăcut această declaraţie: chiar dacă vă invadăm, sperăm că investitorii voştri n-o vor lua ca pe un atac personal!

Dar această capacitate asigurată de distrugere este cu adevărat aşi gurată pentru ambele părţi. Taiwanul îşi poate permite mai puţin decât China o pierdere de încredere din partea investitorilor internaţionali. Nu e vorba numai de faptul că piaţa sa de acţiuni s-ar prăbuşi şi taiwanezii şi-ar pierde tot avutul. Este vorba de ceva mult mai profund. Turma economică ar lua-o la goană. Se ştie prea puţin că laptopurile şi computerele sunt produse într-un lanţ global, iar Taiwanul şi firmele proprietate taiwaneză din China şi Asia sunt veriga importantă în acest lanţ. Ele fac componentele cele mai importante: Dell, Compaq, Acer.

Hewellet-Packard şi IBM, ca şi pentru *router* Cisco, care asigură cir curtele Internet. Majoritatea firmelor de computere din Statele Unite au ieşit din producţie. Astfel, firmele taiwaneze au rămas cel mai mare furnizor din lume pentru componente importante ale computerelor. Vorbim de carcase, ecrane, microprocesoare, inele de întărire, modemuri, plăci LAN, tastaturi, monitoare, scannere, plăci de bază, surse de alimentare, CD-ROM şi cartele grafice. Multe sunt produse în Taiwan, în numărul său din 19 iulie 1999, *Electronic Buyers News* întreba câţiva din aceşti producători globali de computere cum au reacţionat la creşterea tensiunii dintre Taiwan şi China. „Deocamdată totul pare a fi în regulă", a declarat un purtător de cuvânt al Compaq la Taipei. „Dar în cazul unei reacţii de proporţii din partea Chinei, vom elabora un plan de mutare a comenzilor din Taiwan în Coreea sau Japonia".

Nu am absolut nicio îndoială că, dacă Taiwanul ar merge prea departe în strădania sa de a avea un profil mai independent pe scena mondială, China ar face uz de forţa militară pentru a stopa Taipei, indiferent care ar fi consecinţele economice. Nicio conducere chineză n-ar putea supravieţui dacă ar permite Taiwanului să devină independent. Aceasta ar pune sub semnul întrebării legitimitatea conducerii chineze. Dar niciun lider chinez n-ar putea supravieţui astăzi fără investiţii străine continue şi fără comerţ exterior. Acum legitimitatea lor depinde de aceasta într-o măsură chiar mai mare decât înainte. De aceea, conducerea chineză, care a aderat parţial la Turma electronică, a fost nevoită să facă câteva calcule foarte diferite de cele făcute în trecut

Războaie mari au loc numai atunci când marile puteri doresc lupta, iar primul instinct de mare putere în actualul sistem al globalizării nu este acela de a sări la bătaie. În loc de fi târât în conflicte regionale, ca cele din Bosnia, Ruanda, Liberia, Algeria sau Kosovo, marile puteri din

zilele noastre preferă să încerce să confecţioneze cortine de fier în jurul acestor conflicte civile, ocolindu-le aşa cum ocoleşti un vecin rău. Atunci când se implică, iar rezultatul e indecis, ele caută să se îndepărteze cât mai rapid posibil, pentru că deţinerea unor asemenea locuri nu le sporeşte puterea, ci le-o reduce. De aceea, multe conflicte militare regionale de astăzi, în loc de a deveni automat globale, aşa cum se întâmpla în timpul Războiului Rece, tind să se ghettoizeze. Acest lucru poate fi fatal, pentru că este mai uşor să-l ignori, dar aceasta este realitatea. Dacă astăzi crizele militare regionale sunt ghettoificate, crizele economice regionale devin globale, aşa cum a fost cazul Mexicului la mijlocul anilor ’90, al Asiei de Sud-Est şi al Rusiei la sfârşitul anilor ’90.

I80

Aceste crize economice regionale şi potenţialul lor de a se extinde asupra altor pieţe au bulversat sistemul globalizării în primii săi ani. Teoria dominoului, care înainte caracteriza lumea politicii, caracte rizează astăzi lumea finanţelor.

Teoria arcurilor aurite de prevenire a conflictelor pune în lumină modul în care globalizarea afectează geopolitica: integrarea economică face să crească drastic costurile ducerii războiului. Dar globalizarea influenţează politica în multe alte moduri. De pildă, ea creează noi surse de putere dincolo de măsurile militare clasice care includ tancuri, avioane şi rachete, şi creează noi surse de presiune asupra ţărilor pentru a-şi schimba modul lor de organizare, presiuni care nu vin din clasicele incursiuni militare ale unui stat în altul, ci mai degrabă din invaziile invizibile ale superpieţelor şi indivizilor superputernici.

Cea mai bună metodă de a ilustra aceasta este alegerea unei regiuni, cum ar fi Orientul Mijlociu şi observarea sa dintr-un punct de vedere globalist multidimensional. Vor începe să iasă la iveală câteva

lucruri foarte interesante.

În toamna lui 1997 am vizitat Israelul. Procesul de pace se afla într-un punct deosebit de scăzut, dar mi-a sărit în ochi un articol la rubrica de afaceri a unui ziar în care se anunţa că investiţiile străine în Israel erau tot atât de masive ca şi înainte. Acest lucru m-a intrigat, drept care m-am dus să-l văd pe Jacob Frenkel, guvernatorul Băncii Centrale, căruia i-am pus următoarea întrebare: „Cum se face că procesul de pace regresează, iar investiţiile străine în Israel progresează?”

Răspunsul pe care ham descoperit împreună, Frenkel şi cu mine, a fost acela că astăzi Israelul trece rapid de la vechea sa economie a por tocalelor, diamantelor şi textilelor la o economie high-tech care, din unele privinţe, a făcut ca ţara să fie mai puţin vulnerabilă faţă de presiu nile politice arabe, de terorism, boicoturi şi suişurile şi coborâşurile procesului de pace, dar din alte puncte de vedere a făcut-o mai vulnera bilă în condiţiile unui război convenţional. Motivul este următorul: Pe vremuri, Israelul cultiva portocali, Marocul cultiva portocali, Spania cul tiva portocali. Prin urmare, dacă o ţară ca Japonia sau Franţa se supăra pe politica israeliană la Banca de Vest, ea putea foarte uşor să sancţioneze Israelul cumpărând portocalele altuia. Dar ce se întâmplă când o companie israeliană, Galileo Technology Ltd., este inventatorul singur rului cip pentru Ethernet care este folosit în multe sisteme de comunicare intranet? Nu poţi să-l iei din Maroc. Ce se întâmplă atunci

când companiile israeliene încep să domine un sector high-tech cheie, cum ar fi instrumentele de codificare online pentru securitatea pe Internet, care sunt create pe baza algoritmurilor complexe dezvoltate în Technion şi în armata israeliană? Nu poţi să le obţii din Spania. Ce se

întâmplă, ca urmare, este că toată lumea face curte Israelului, indiferent în ce stadiu se află procesul de pace. Fiecare mare companie americană de high-tech are o ramură în Israel – Intel tocmai a construit o fabrică de cipuri cu 1, 5 miliarde dolari – sau deţine o parte dintr-o companie israeliană de computere. Japonia, care întotdeauna a evitat Israelul temându-se de represalii din partea arabilor, este acum cel de-al doilea mare investitor de capital de risc în Israel, după Statele Unite. Japonia este slabă la capitolul dezvoltarea software-ului şi înghite companiile israeliene de software. La mijlocul anilor ’80, când eram corespondentul ziarului New York Times la Ierusalim, mi s-a părut teribil de amuzant să constat că singurul automobil japonez care putea fi cumpărat în Israel era o cutie de tablă de la Daihatsu şi un jalnic Subaru. Firmele japoneze vindeau toate tipurile de maşini realmente bune numai arabilor. Nu şi acum. Astăzi poţi lua în Israel orice tip de Lexus doreşti, pentru că, în termeni economici, Israelul este astăzi un exportator de energie mai mare decât Arabia Saudită. Prin exportul de software, cipuri şi alte inovaţii high-tech, Israelul exportă surse de putere ale economiei de informare actuale, şi orice ţară doreşte această putere, indiferent de ce face Israelul cu palestinienii, tot aşa cum au dorit petrolul în anii70, indiferent ce făceau arabii cu evreii. Aceasta are realmente o importanţă geopolitică Priviţi doar cifrele. În 1998, China avea 52 oameni de ştiinţă care se ocupau cu cercetarea la prestigiosul Institut Weizmann. India avea şi ea 52. Două ţări care în anii ’70 n-ar fi avut relaţii cu Israelul se dau acum de ceasul morţii să-şi trimită aici oamenii de ştiinţă.

Un alt motiv pentru care Israelul este mai puţin vulnerabil la presiunea slabă este acela că exportul de cunoştinţe high-tech cântăreşte, de regulă, foarte puţin şi nu poate fi uşor distrus. Unele sunt exportate prin modem. Investiţiile high-tech în Israel se materializează pe larg în

oameni şi în puterea creierelor, nu în fabrici care pot fi distruse cu uşurinţă. Apoi, exporturile de high-tech israeliene nu se îndreaptă spre vecini, cu care relaţiile sunt încordate, ci pe pieţele îndepărtate din Asia, Europa şi America de Nord. Într-adevăr, cele mai multe firme de high-tech israeliene nu vând, de fapt, nimic pe pieţele israeliene sau din Orientul Mijlociu, aşa că nu sunt vulnerabile faţă de politica din regiune. Nu este un accident faptul că, în anii ’90, Hilton de la Tel-Aviv a hotărât să construiască un bar cu sushi şi nu un restaurant arab. Companiile

Israeliene de high-tech îşi procură cea mai mare parte a capitalului lor de pe Wall Street sau de la firmele de capital de risc din Silicon Valley şi nu depind de bursa din Tel-Aviv. În prezent, ultima tendinţă a companiilor israeliene de high-tech este de a opera în comun, cu o ramură în Silicon Valley şi o ramură în Israel. Firma israeliană Check Point, care controlează cam 50% din piaţa securităţii pe Internet pentru a proteja informaţiile, are şi ea un birou în Silicon Valley, foarte aproape de piaţă. O analistă a Wall Street-ului pe care o cunosc şi care se ocupă de indus tria israeliană de tehnologie de vârf mi-a spus că acum consumă mai mult timp pentru a merge în California şi nu la Tel-Aviv pentru a culege informaţii despre companiile israeliene.

Pentru toate aceste motive Israelul este, totuşi, cu mult mai vulnera bil din alt punct de vedere. Israelul dezvoltă o economie a cunoştinţelor, iar lucrătorii din acest domeniu sunt foarte mobili şi dornici de a trăi în locuri atractive. Dacă cei mai importanţi lucrători din acest domeniu din Israel decid că situaţia a atins un punct intolerabil – din cauza unui conflict fără sfârşit sau a disputelor religioase ei vor pleca sau îşi vor desfăşura o parte tot mai mare a activităţii lor în afara Israelului. Chiar

dacă asemenea situaţie nu se întrevede încă, aceasta poate fi ignorată. Cu un venit mediu anual de 17.000 USD pe cap de locuitor, Israelul are astăzi un nivel de trai apropiat de cel din Anglia. Israelul este o ţară McDonald's. Dacă un prim-ministru israelian ar chema tineri israelieni şi le-ar spune să se întoarcă şi să recucerească părţi din Banca de Vest sau din fâşia Gaza într-un război, evident, agresiv şi nu de supravieţuire, o mulţime de lucrători din economia cunoştinţelor ar ieşi pe poartă.

Dacă cineva care n-a aderat la turmă, de tipul lui Saddam Hussein sau al unor terorişti, deţine o armă atomică şi o îndreaptă împotriva Israelului, atunci, desigur, nu mai contează cât de dezvoltată sau sub dezvoltată este economia sa. Forţa militară încă mai contează. Eu cred, însă, că în următorul deceniu, în condiţiile puterii nonmilitare prăpastia dintre Israel şi vecinii săi arabi se va lărgi tot mai mult şi tot mai rapid, dacă Israelul va reuşi să aplaneze conflictul israeliano-palestinian. Atunci când tot ce poţi oferi lumii este muncă ieftină şi petrol, cum este cazul cu majoritatea statelor arabe, te vezi limitat de mărimea pieţii muncii şi de preţul petrolului. Dar atunci când ai o economie care a optat pentru prosperitate şi este aptă să acumuleze cunoştinţe, capital şi resurse provenite din întreaga lume, nu mai eşti îngrădit de mărime, iar mărimea Israelului nu mai îngrădeşte ţara. În istorie, în Orientul Apropiat şi cel Mijlociu au existat două puteri situate pe fluvii: Egiptul pe Nil şi Irakul pe Tigru şi Eufrat. În secolul al 21-lea cred că se va dez – TEORIA ARCURILOR AURITE ÎN PREVENIREA CONFLICTELOR 283

volta a treia putere situată pe o apă: Israelul pe Iordan. Israelul va fi o locomotivă high-tech care va trage după sine Iordanul şi palestinienii. Siemens şi-a legat deja fabrica sa israeliană, Siemens data Communications, în apropiere de Haifa şi echipa Siemens a inginerilor de

sistem palestinieni din oraşul Ramallah din Westbank, de sediul Siemens din Germania. Este doar începutul.

Aceeaşi perspectivă globalistă ne este de folos în explicarea lumii musulman-arabe de astăzi. În noiembrie 1997, am făcut o excursie în Golful Persic. Vă voi relata patru episoade din această excursie:

Episodul 1: La prima mea oprire în Kuwait, la Hotel Sheraton, într-o noapte eram gata să mă duc la culcare pe la orele 22, când a sunat telefonul. Era o tânără kuwaitiană. Mi-a explicat că lucra pentru Agenţia de ştiri kuwaitiană (KUNA), că mi-a tradus deseori articolele şi ar vrea să-mi ia un interviu. Telefonul m-a surprins, o ziaristă kuwaitiană telefonând unui reporter occidental la hotel la ora zece noaptea. I-am spus că a doua zi urma să vizitez câmpurile petrolifere şi, dacă ar vrea să călătorească cu mine şi să stăm de vorbă, ar fi foarte bine, dar trebuia să ne întâlnim dimineaţa la ora 7 în holul hotelului. La 7 era acolo şi mă aştepta, purtând pe cap tradiţionalul văl. S-a dovedit a fi o extraordinară tânără. Pe drum am întrebat-o dacă avea rude. „Am un frate", a spus.

„Tocmai s-a căsătorit cu o kuwaitiană pe care a cunoscut-o prin Internet, pe chat" Nu mi-a spus, dar am aflat mai târziu, că era vorba de o căsătorie mixtă. Una dintre familii era sunnită, cealaltă shiită. Dar cuplul s-a întâlnit pe Internet unde nu se aplică niciuna din vechile convenţii şi restricţii din societatea kuwaitiană şi când s-au întâlnit, a fost dragoste la prima vedere (sau dragoste la primul „bâte", cum spunea cineva).

Părinţii fetei erau foarte supăraţi. Dar ea le-a spus că s-a măritat indiferent dacă le place sau nu, şi în cele din urmă ei au cedat.

„Tortul de căsătorie avea forma unui computer şi a unei tastaturi", mi-a spus tânăra ziaristă kuwaitiană.

Episodul 2: în timp ce mă aflam în Kuwait, m-am dus să-l văd pe Ibrahim S. Dabdoub, manager general şef la

Banca Naţională a Kuwaitului şi unul dintre cei mai respectaţi bancheri din regiune. Când am intrat în biroul său din Kuwait City, era vizibil agitat. Ce s-a întâmplat? am întrebat. Dabdoub mi-a explicat că Kuwait Airlines, societatea de transporturi aeriene de stat, licitase de curând finanţarea vânzării a doua noi aparate Boeing. Era genul acela de tranzacţii care înainte se făceau în deplină siguranţă prin Banca Naţională a Kuwaitului. Ei bine.

284

a explicat el, de data aceasta banca sa a pierdut licitaţia, pe care a câşti gat-o „ceva ce se numeşte Nations bank în Maryland", care s-a oferit să facă finanţarea cu o dobândă cu un sfert de punct peste taxa de scont bancară preferenţială, o taxă ridicol de mică. „Asta e dumping, a excla mat Dabdoub. Este un fel de dumping financiar". El se referea la practica ţărilor care îşi exportă produsele sub costurile de producţie reale, numai pentru a controla piaţa. „Nu este un joc cinstit. O mare bancă regională americană, nici măcar o bancă globală, necunoscută pentru o mulţime de oameni, concura cu bănci locale kuwaitiene şi a câştigat licitaţia".

Episodul 3: Plec din Kuwait la Qatar pentru o conferinţă. În timp ce-mi făceam bagajele în camera mea de la hotelul Sheraton, a sunat telefonul. Era o tânără ziaristă de 21 de ani din Qatar. Îmi citise cartea şi ar fi vrut să mă întâlnească. (N-am născocit istorioara aceasta, dar soţia mea pur şi simplu nu mă crede). I-am spus că tocmai eram pe punctul de a pleca la aeroport, dar, dacă vrea să meargă cu mine cu taxiul, puteam sta de vorbă. A acceptat imediat Este o tânără adorabilă, foarte inteligentă şi vorbeşte bine engleza. De fapt, engleza ei este atât de bună încât am întrebat-o dacă a scris vreodată un articol de ziar în engleză, pentru că, în acest caz, se putea înscrie în calitate de colaborator voluntar pentru New York Times la summitul economic pentru Orientul Mijlociu. Ei bine, a

spus ea, „dacă e să spun adevărul, am scris pentru o pagină web ştiri despre Golf, dar guvernul meu nu ştie nimic despre aceasta”.

Am fost de-a dreptul entuziasmat. Gândiţi-vă cât de mult contează pentru o tânără arabă să poată spune lumii ceva despre ţara ei prin Internet, iar guvernul ei nici să nu ştie de existenţa ei. Cu numai zece ani în urmă, o asemenea situaţie nici nu se putea imagina, ca să nu mai vorbim de acum o sută de ani. Dar acum suntem în viitor. Astăzi, o serie din cele mai populare programe arabe de televiziune şi cele mai citite ziare arabe sunt difuzate, respectiv tipărite în Europa de companii private şi sunt acum în afara oricărui control guvernamental local

Episodul 4: Arabia Saudită ia în discuţie posibilitatea de a permite femeilor să conducă automobile, ceea ce până acum era strict interzis. Acest subiect este dezbătut cu înfocare în Arabia Saudită de ani de zile, dar acum a devenit şi mai stringent De ce? Pentru că, odată cu scăderea preţului la petrol, Regatul nu-şi mai poate permite să plătească cinci sute de mii de străini care vin în Arabia Saudită să lucreze ca şoferi. Să luăm interviul publicat de ziarul arab Al-Quds al-Arabi şi tradus de Mideast Mirror la 17 aprilie 1998. Interviul este luat prinţului Talal bin Abdelaziz, probabil cel mai liberal membru al familiei guver – TEORIA ARCURILOR AURITE ÎN PREVENIREA CONFLICTELOR 285

nante saudite. Talal este fratele vitreg al regelui saudit Fahd şi al ministrului Apărării Sultan şi tatăl prinţului al-Waleed bin Talal, cel mai dinamic capitalist din Arabia Saudită. Întrebat dacă este de acord ca femeile să poată conduce automobile, Talal a spus „categoric” şi a adău gât „Femeile saudite mânau înainte cămile şi călătoreau noaptea împreună cu bărbaţii. Care este diferenţa dintre o cămilă şi un automo bil?... Condusul de către femei a devenit o necesitate economică. Transferăm

milioane de dolari în valută forte în ţările de baştină ale şoferilor expatriaţi. Putem să-i păstrăm pentru noi”.

Prinţul Talal a continuat „Reformele politice vin ca parte a globalizării şi noi trebuie să ne pregătim pentru această nouă dezvoltare sub toate aspectele… Globalizarea se bazează în mod curent pe democraţie, drepturile omului şi economia de piaţă. Cineva glumea odată, numind globalizarea moda’ perioadei pe care trebuie s-o trăim. Dacă China comunistă trece prin această modă, ce să mai spunem de micile state din lumea arabă? Ele trebuie să aprecieze ca inevitabilă această schimbare”.

Ce desprindem din aceste episoade? Din ele rezultă că tot ce face sau nu face Saddam Hussein, ce vecini invadează sau nu, totul va avea un impact enorm asupra stabilităţii în Orientul Mijlociu. Iar acţiunile lui vor declanşa foarte probabil mai multe războaie şi mai multe armistiţii până ce el să fie destituit.

Dar, între timp, în Orientul Mijlociu are loc o altă invazie, silenţioasă – invazia informaticii şi a capitalului privat prin noul sistem al globalizării. Ani de zile, lumea arabă a fost izolată de revoluţiile din informatică şi de pe pieţele financiare care au transformat Asia şi alte părţi ale globului. Petrolul le-a permis arabilor şi iranienilor să evite multe dintre presiunile exercitate în direcţia reducerii, dinamizării şi privatizării economiilor. El le-a permis să construiască stavile împotriva acestor presiuni şi să le menţină chiar şi după ce Zidul Berlinului a fost dărâmat. Dar acum nu se mai poate. Modul în care societăţile arabe vor reacţiona la această invazie a capitalului privat şi a informaţiei – dacă se vor adap la la aceasta, dacă o vor adopta, îi vor opune rezistenţă sau o vor respinge – se va răsfrânge asupra geopoliticii din regiune în acelaşi mod ca şi atitudinea lui Saddam Hussein. Iar dacă nu vezi această altă invazie, înseamnă că nu vezi Orientul Mijlociu de astăzi, iar dacă nu ţii seama de această altă invazie

înseamnă că nu poţi elabora o strategie corectă pentru Orientul Mijlociu de astăzi. Să nu uitaţi: În această invazie silenţioasă nu va exista niciun armistiţiu.

Mă plimbam odată pe străzile Teheranului împreună cu o corespon dentă voluntară de la New York Times, o tânără iraniană de 21 de ani, i86

cu concepţii occidentale. Vorbeam despre impactul pe care l-a avut petrolul asupra politicii iraniene, în mod special despre faptul că petrolul le-a dat ayatollahilor posibilitatea de a se menţine la putere mai multă vreme decât ar fi putut altminteri, pentru că rezervele de petrol compensau performanţele economice în general slabe ale Iranului sub regimul islamic. Adevărata armă secretă a ayatollahilor a fost petrolul, nu fanatismul religios. Fără ancora de salvare financiară oferită de petrol, ayatollahii s-ar fi văzut nevoiţi să deschidă Iranul mai mult către lume şi să îmbrace cămaşa de forţă din aur, pentru că, fără masive investiţii străine, economia lor n-ar fi putut suporta creşterea demografică. Dezbătând subiectul, tânăra iraniană a spus ceva ce nu voi uita niciodată. A spus despre Iran: „Dacă n-am fi avut petrol, am fi putut fi ca Japonia/4

I-am promis un lucru. Într-o bună zi, rezervele de petrol vor seca, sau se va găsi o alternativă şi atunci când se va întâmpla aceasta, ayatollahii vor trebui să îmbrace cămaşa de forţa din aur sau se vor vedea înlăturaţi. „Spune-mi ziua în care vor seca primele rezerve de petrol şi îţi voi spune ziua când ayatollahul Gorbaciov va apărea aici pe scenă”, i-am spus eu.

Şi, desigur, Ronald McDonald’s.

AI

n 1996, mă aflam în Maroc şi luam o dată masa cu un prieten, diplomat american, pe care îl întâlnisem prima dată la Moscova prin anii

480. Mi-a explicat cât de mult diferea jobul său de

acum de cel din timpul

Războiului Rece şi cum forţele care păreau că modelează ţara în care îşi desfăşura activitatea, ca şi problemele internaţionale în general, erau acum atât de nebuloase în comparaţie cu aspra luptă pentru putere dintre Statele Unite şi URSS.

„Atunci când am intrat în serviciul diplomatic, 44 mi s-a confesat el, „era vorba de o instituţie unde ştiai care sunt ţintele. Luam lecţii de limbi străine, eram aruncaţi în joc şi eram trimişi la o ambasadă peste ocean. Ceva de genul vechiul atacant iese de pe teren, intră noul aţa cant, ştii care sunt regulile jocului şi care e linia de tragere. Dar acum suntem într-o grămadă şi ne întrebăm unul pe altul încotro o luăm, cu ce minge jucăm şi cine supraveghează? Vine la tine ambasadorul şi te întreabă 4 Ce faci pentru mine? Iar tu nu eşti prea sigur. Aşa că începi să te întrebi: 4 De ce sunt aici? Faptul că, în 1996, guvernul Statelor Unite a putut închide prăvălia şi nimeni nu s-a sinchisit, i-a scuturat pe mulţi… Cu cât stau aici de mai multă vreme, cu atât mai mult mă simt ca în scena aceea din Fructele mâniei, unde vine bancherul ca să-i ia aren – TEORIA ARCURILOR AURITE ÎN PREVENIREA CONFLICTELOR 287

daşului casă, iar fermierul ameninţă că o să-l împuşte pe bancher, dar bancherul spune că nu e vina lui, că el lucrează pentru o mare corporaţie. Atunci fermierul întreabă, unde se vor opri toate acestea? Pe cine să împuşcăm? Iar bancherul spune Nu ştiu, poate că nimeni nu trebuie împuşcat”.

Această lamentare a prietenului meu poate fi auzită deseori în zilele noastre în comunitatea politicii externe. De ce era atât de confuz? Pentru că sistemul Războiului Rece reprezenta o lume divizată şi fiecare ştia cum să măsoare puterea, cum să evalueze ameninţările, mijloacele de intimidare şi stimulentele, şi să elaboreze o strategie în

această lume. Existau o mulţime de păreri diferite în privinţa felului în care trebuia să arate strategia – zăgăzuire strictă, destindere sau controlul asupra armamentului –, dar fiecare părea să folosească un limbaj comun şi era de acord cu elementele care formau strategia. Eram cu toţii de acord că Războiul Rece era un sistem convenţional de echilibrare a puterilor construit în jurul statelor, armatelor şi armamentului nuclear. Ca strateg, mutai toate acele pietre de joc formând diferite configuraţii în scopul de a gestiona, stabiliza sau elimina divizarea lumii.

Geopolitica globalizării este, însă, mult mai complexă. Trebuie să te gândeşti în continuare la ameninţările care vin din partea statelor aflate de cealaltă parte – Irakul, Iranul, Coreea de Nord. Dar acum trebuie să te preocupe din ce în ce mai mult ameninţările care vin din partea statelor de care eşti legat prin intermediul Internetului, al pieţelor şi al indivizilor superputernici cu care poţi să te trezeşti la uşă.

Mai mult, în această lume interconectată statele pot fi ameninţate sau absorbite în conflicte, fie prin colapsul unui vecin sau inamic tradiţional (Iugoslavia), fie ca răspuns la forţă sau agresiunea lor crescândă (Irak).

Cel mai important lucru este faptul că preocuparea statelor în cadrul sistemului globalizării cunoaşte o incredibilă diversitate, agen dele de lucru care trebuie avute în vedere sunt cu mult mai multe decât aspectul de partea cui sunteţi. În sistemul globalizării există o centură formată din cinci inele – cu unele state luptându-se cu forma lor, altele cu mărimea lor, altele cu calitatea lor, altele cu egalitatea lor, altele cu libertatea lor şi altele cu toate acestea la un loc. Pentru a putea măsura comportamentul statelor, un analist de politică externă sau un strateg trebuie să se gândească la toate cele cinci obiective deodată.

Să analizăm pe fiecare în parte. În primul rând, observă Michael Mandelbaum, de îndată ce zidurile Războiului Rece au căzut, „multe state s-au găsit în situaţia de a se concentra din nou, pentru prima oară

2.88

În cincizeci de ani, asupra formei pe care ar trebui s-o aibă şi cine ar trebui să fie în interiorul graniţelor sale şi cine nu”. Puteţi observa acest lucru pretutindeni, de la fosta Uniune Sovietică la Iugoslavia sau Indonezia – cu unele naţiuni încercând să selecteze cine ce măslin să posede şi, în interior, graniţele lor care nu mai aplică rigidităţile Războiului Rece. Dar statele care se simt bine în forma lor au alte preocupări legate de supravieţuirea în sistemul globalizării. „Alţii se concentrează asupra găsirii mărimii potrivite”, spune Mandelbaum, „adică a mărimii aparatului lor de stat”. Aici ar fi incluse, de pildă, toate statele Uniunii Economice Europene care şi-au redus guvernele pentru a menţine o monedă unică şi a supravieţui în era globalizării. Ei cunosc forma în care este fixat fiecare stat membru al Uniunii Economice Europene. Acum accentul cade asupra mărimii guvernelor lor individuale, fiecare trebuind să se reducă pentru a se încadra în versiunea UE, a cămăşii de forţă din aur. Alte state sunt focalizate pe calitatea statului lor în era glo balizării – de pildă, Thailanda, Coreea şi Brazilia – toate focalizându-se, de la începerea crizei economice din Asia, pe încercarea de a îmbunătăţi calitatea guvernelor lor şi a sistemelor lor financiare de operare în alor tul de a extirpa corupţia şi clientelismul. Alte state se concentrează asupra egalităţii, din cauza modului în care globalizarea poate face să crească veniturile şi prăpăstiile sociale. De exemplu, Mexicul şi Venezuela s-au concentrat asupra acestui obiectiv al egalităţii şi justeţei, repartiţiei – cine primeşte ce între câştigători şi perdanţii globalizării. Şi, în sfârşit, alte state se preocupă de libertatea lor – pentru că

solic itările acestui sistem al globalizării sunt atât de mari, încât fără o presă liberă care să urmărească afacerile şi fără opţiunea de a schimba mă nagementul atunci când lucrurile nu merg bine, ţările vor avea de trecut printr-o perioadă dificilă. Naţiuni atât de diferite cum sunt Pakistan, Perú şi China se luptă cu problema libertăţii.

Ceea ce face ca Rusia şi China să fie atât de problematice, notează Mandelbaum, „este faptul că ele se confruntă cu toate aceste obiective în acelaşi timp”. Ele se luptă cu forma lor – cine va fi în interiorul statelor lor (Tibetul? Taiwanul? Cecenia?); ele încearcă să pună mărimea statelor în concordanţă cu exigenţele sistemului globalizării; încearcă să ridice calitatea statelor potrivit pretenţiilor sistemului globalizării; încearcă să gestioneze uriaşa problemă a inegalităţii care apare atunci când o ţară comunistă renunţă la statul social, aderă la sistemul globalizării şi o anumită oligarhie are posibilitatea de a fura valori ale statului prin privatizare. Ele luptă, de asemenea, cu solicitarea tot mai insistentă a unei democraţii reale şi a unui guvern participativ.

TEORIA ARCURILOR AURITE ÎN PREVENIREA CONFLICTELOR 289

Aşa stând lucrurile, astăzi nu se poate face o politică privitoare la Rusia sau China fără a ţine seama de toate aceste cinci provocări, fără a avea o idee despre unde v-ar plăcea ca Rusia şi China să apară cu respectivele cinci şi fără a înţelege în ce fel abilitatea sau inabilitatea de a le gestiona va afecta comportamentul lor internaţional. Ce va face China sau Rusia va depinde în bună parte de tipul de ţară adoptat de fiecare din ele şi va depinde în mare măsură de felul în care ele vor aborda aceste subiecte. Toate aceste obiecte au fost pe cale de a fi suprimate în timpul Războiului Rece, pentru că era război şi singura problemă pe care şi-o puneau oamenii de stat se concentra asupra: de a cui parte eşti? Dacă erai de partea noastră,

erai prin definiţie bun, indiferent de forma, mărimea, calitatea, egalitatea sau libertatea ta. Dacă erai de cealaltă parte, erai prin definiţie rău, indiferent de forma, mărimea, calitatea, egalitatea sau libertatea sa. Am presupus în mod uşuratic că Războiul Rece odată terminat, totul va fi O.K., dar în realitate ne-am îndreptat spre această agendă mult mai complexă, în care este cât se poate de incert că Rusia, China şi multe alte state va fi O.K. Dar acestea sunt probleme care trebuie abordate de oamenii de stat, iar dacă în calitate de om de stat nu poţi vorbi decât de forma ţărilor şi de nimic altceva, nu este în măsură să devii pertinent în acest nou sistem.

Rezumând, permiteţi-mi să subliniez din nou că astăzi drama relaţiilor internaţionale o constituie ceea ce este nou – presiunile, stimulentele şi complexităţile sistemului actual al globalizării – în interacţiune cu ceea ce este vechi, pasiunile măslinului din toţi. Trebuie să respecţi forma sistemului globalizării, cu cămaşa sa de forţă din aur, cu superpieţele şi, da, Big Macs, pentru a ţine în frâu comportamentul agresiv al statelor, şi întotdeauna trebuie să respecţi puterea imboldurilor şi ataşamentului faţă de măslinul nostru pentru a smulge din nou pentru totdeauna iraţionalul din noi. Singura mea obiecţie este că presiunile constrângătoare ale sistemului globalizării, aceste presiuni de tip Lexus, am avut tendinţa de a anula imboldurile măslinului în majoritatea naţiunilor – chiar şi în Serbia în cele din urmă. Va continua această tendinţă, va garanta ea o pace îndelungată? Cu neputinţă de prezis. Nu se ştie niciodată ce criză sau tendinţă ar putea apărea şi ar putea scoate la iveală măslinii din noi toţi într-un mod agresiv şi urât.

Pentru a sublinia acest punct de vedere, am scris odată un editorial încercând să-mi imaginez cum ar decurge o discuţie dacă extrem de amabilul secretar de stat Warren Christopher ar încerca să explice sis

temui globalizării şi impactul acestuia asupra geopoliticii unui lider mai puţin amabil, ca preşedintele sirian Hafez el-Assad, un om al Războiului Rece şi al măslinilor. Am actualizat dialogul şi iată cum cred eu că ar suna astăzi:

Warren Christopher: „Hafez – v-ar deranja dacă v-aş spune pe nume? Hafez, sunteţi omul zilei de ieri. Încă vă mai credeţi în timpul Războiului Rece. Ştiu că aţi călătorit puţin în afara Orientului Mijlociu, aşa că lăsaţi-mă să vă spun eu ceva despre lumea nouă. Hafez, Siria a dezbătut ani de zile dacă să permită locuitorilor ei să aibă aparate de fax. Apoi, aţi dezbătut patru ani dacă să le permiteţi să aibă conectare la Internet. E trist. De aceea, venitul vostru pe cap de locuitor este de doar 1, 200 USD pe an. Abia dacă puteţi face becuri. Din 1994, întregul vostru sector privat abia dacă a exportat mărfuri în valoare de 1 miliard USD pe an. Avem zeci de companii care n-au auzit niciodată de exporturile voastre de 1 miliard USD pe an. Ştiţi, Hafez, motivul pentru care vă spun acum toate aceste lucruri este că în timpul Războiului Rece n-avea nicio importanţă dacă Siria făcea cipuri de computere sau cartofi prăjiţi, Lexus sau becuri, pentru că puteaţi trăi chiar bine mulgând superputerile pentru a vă alege cu ajutoare şi şantajându-vă vecinii. Da, văd că zâmbiţi, Hafez. Ştiţi că acesta e adevărul. Aţi stors miliarde de la Arabia Saudită, lăsând-o să înţeleagă că s-ar putea produce, cum ar spune Mafia, un accident nefericit” pe câmpurile petrolifere din Saudi în caz că nu v-ar da bani. I-aţi stors pe ruşi lunea, miercurea şi vinerea, pe europeni joia şi marţea şi pe chinezi sâmbăta. Sovieticii chiar v-au cumpărat gunoaiele produse de fabricile voastre de stat şi v-au dat în schimb arme şi ajutor pentru prietenia dintre voi. A fost o viaţă bună, Hafez, o viaţă bună şi aţi jucat cu toţii formidabil. Jos pălăria. Dar, Hafez, s-a terminat

Saudiţii nu mai pot plăti şantajele voastre, propriile voastre rezerve de petrol sunt pe sfârşite, în zece ani veţi ajunge un importator de petrol net şi aveţi cea mai mare rată a natalităţii din Orientul Mijlociu. Nu e o privelişte prea plăcută, Hafez. Ceea ce e mai rău pentru voi este că acum există o nouă arhitectură globală. Nu mai sunt două superputeri pe care să le foloseşti una împotriva celeilalte. Sovieticii sunt la pământ, iar noi ne preocupăm de un buget echilibrat în locul superputerilor, Hafez, sunt superpieţele. Şi să ştiţi, Hafez: nu vă mai puteţi folosi de vechea piaţă de acţiuni din Tokio împotriva celei din Frankfurt împotriva pieţei de acţiuni din Singapore împotriva pieţei de acţiuni de pe Wall Street. Nu, nu, nu, Hafez. Ele se joacă cu dumneavoastră Ele folosesc Siria împotriva Mexicului împotriva Braziliei împotriva Thailandei. Cei care au performanţe sunt recompensaţi cu

capital de investiţii de pe superpieţe. Cei care nu le au, sunt abandonaţi pe autostrada investiţiilor globale. Şi, Hafez, sunteţi predestinat să fiţi abandonat.

„À-propos, Hafez, am observat că dumneavoastră şi Turcia v-aţi încăierat de curând în zona de graniţă, dar am mai observat şi că încercaţi cu disperare să evitaţi un război adevărat cu Turcia. Ştim amândoi de ce, nu-i aşa, Hafez? Este pentru că Uniunea Sovietică nu mai există, şi ştiţi că orice armă pe care o pierdeţi într-un război cu Turcia, sau cu Israelul, sau cu oricine altcineva, este o armă pe care n-o veţi înlocui decât pe banii voştri – cu banii jos. Ia să văd banii, Hafez! Arată şi-mi banii! Nu mai există Uniunea Sovietică care să vă livreze arme sau să vi le dea în schimbul gunoaielor produse în fabricile voastre de stat. Şi nu mai există producători arabi de petrol care să cumpere pentru voi aceste arme, pentru că şi ei sunt

ruinaţi. Sunteţi prins în menghină, Hafez. Am spus întotdeauna că nu există un mijloc de con strângere mai bun pentru liderul unei ţări în curs de dezvoltare decât să-i spui că va trebui să plătească cu banii jos pentru armele sale, în special în ziua de azi, când doar un avion de vânătoare modern costă 50 milioane USD. Ştiţi ce, Hafez, vă las celularul meu prin satelit. Este cel mai nou model de la Motorola, conectat la noul sistem cu iridium prin satelit. Mă puteţi găsi la Washington în câteva secunde. Pentru că, Hafez, n-am de gând să mai fac excursii prin regiunea aceasta. Aceste lecţii de istorie a cruciadelor pe care mi le ţineţi timp de nouă ore ori de câte ori vă vizitez nu sunt pentru mine decât pierdere de timp. De ce nu le digitalizaţi, să le înregistraţi pe un compact disc şi să nu faceţi altceva decât să le înmânaţi fiecărui ministru de Externe care vă vizitează, sau să le înscrieţi pe o pagină de web de unde să poată fi transferate de către colaboratorii mei. Vedeţi, Hafez, eu trebuie să fiu în prea multe alte locuri importante: Mexic, Thailanda, China. Cine ar trebui să domine înălţimile Golan este o problemă fascinantă, dar este complet lipsită de relevanţă pentru actualele interese americane. Suntem bucuroşi să avem veşti despre dumneavoastră. Când sunteţi pregătit pentru afaceri, nu trebuie decât să formaţi 001 – 202 – 647 – 4910, apăsaţi SEND şi întrebaţi de Chris. Altminteri, Hafez, nu mă mai deranjaţi”.

Iată ce cred că i-ar fi răspuns Assad:

Assad: „Chris – Nu vă deranjează dacă vă spun pe nume? Cred că staţi confortabil în scaunul acesta tapisat. Mulţi alţi miniştri de Externe s-au cufundat în el înaintea dumneavoastră. Lui Kissinger îi plăcea să mă regaleze cu povestirile sale despre întâlnirile lui cu Jill St. John – mare amator de femei, acest Henry. Baker îşi închidea tot timpul agen

da şi-mi spunea că, dacă nu accept ultimele sale condiţii, va părăsi Damascul şi nu va mai reveni niciodată. Oh, Chris, dar ei se întorceau întotdeauna, aşa e, Chris? Şi aşa o să se întâmple şi cu dumneavoastră Aţi fost aici de douăzeci şi unu de ori, iar în Mexic aţi fost o dată. Mă bucur să văd că vă cunoaşteţi prioritătile. Acum, Chris, mi-aţi spus o mulţime de lucruri despre lumea din afara Siriei. Dar lăsaţi-mă să vă spun şi eu despre vecinii mei. Politica şi pasiunea pot să fi trecut în America pe piaţa de acţiuni, dar pe aleile din Damasc nu. Aici încă mai domină legăturile tribale, nu cele corporatiste. Aici politica e încă dominată de pumnul de fier al tribului de la conducere, nu de mâna invizibilă a pieţei. Aici încă mai suntem în lumea măslinilor, Chris, nu în cea a ultimului tip de automobil. Eu mă trag dintr-un trib minoritar din Siria, cel al alawiţilor. Asta înseamnă că, dacă mă dovedesc cât de cât vulnera bil, majoritatea musulmană de aici mă va jupui de viu şi-mi va arunca leşul la marginea drumului. Nu folosesc aici metafore, Chris. Aţi văzut vreodată un om jupuit de viu? Eu mă gândesc la asta în fiecare dimineaţă, Chris – nu mă gândesc la Amazon.com. Eu trăiesc într-o adevărată junglă, nu în versiunea ciber. Pentru acest motiv sunt, poate, sărac, dar nu sunt slab. Nu pot să-mi permit să fiu slab şi nici poporul meu nu mă doreşte slab. El apreciază stabilitatea pe care o asigură pum nul meu. Un proverb arab spune: mai bine o sută de ani de tiranie decât o zi de anarhie/ Este adevărat că, aşa cum aţi spus, noi nu avem restaurante McDonalds’s aici. Iar venitul nostru pe cap de locuitor nu este aşa de ridicat ca cel al Israelului. Dar moneda noastră este stabilă, nimeni nu moare de foame şi nimeni nu doarme pe trotoare, legăturile de familie sunt încă strânse şi n-am fost călcaţi în picioare de lacoma dumneavoastră Turmă electronică. Aici suntem în lumea lentă, Chris, nu în lumea rapidă. Eu pot să rabd. Poporul meu vi se pare nerăbdător, Chris? Deloc. La ultimele

alegeri am câştigat cu 99, 7% din voturi, Chris. Colaboratorii mei au venit după aceea la mine şi mi-au spus: Domnule preşedinte, aţi câştigat cu 99, 7%. Asta înseamnă că numai 0,3% din populaţie nu a votat pentru dumneavoastră. Ce aţi mai putea cere? Şi am spus 'Numele lor".

„Ha, ha, ha!"

„Nu, Chris, eu pot să-mi permit să am răbdare. Eu vreau să fac pace cu evreii într-un mod care să mă consacre ca lider arab care ştie să încheie pace cu demnitate – care nu se târăşte aşa cum au făcut lacheii Arafat şi Sadat Intenţionez să fiu mai bun decât Sadat. Intenţionez să le dau evreilor mai puţin şi să primesc mai mult. Este singurul mod în care pot să mă apăr de propriii mei fundamentalişti şi de oponenţii

TEORIA ARCURILOR AURITE ÎN PREVENIREA CONFLICTELOR

*93

Interni şi să menţin statutul de conducere arabă care va aduce întotdeauna Siriei bani de la cineva. Iar dacă asta înseamnă că trebuie să recurg la ajutorul susţinătorilor mei din Liban pentru a-i face pe israelieni să plătească cu sânge, nu e nicio problemă. Asta este o vecinătate proastă, Chris, iar israelienii s-au mai înmuiat. Prea multe Big Macs cosher, Chris. Toţi băieţii ăştia israelieni care vin să lupte în Liban cu celularele lor de la care în fiecare seară îşi sună mamele lor evreice. Buni băieţei. Crezi că noi nu observăm nimic?

„Prin urmare, Chris, dacă vreţi să ajungem la o înţelegere între mine şi evrei cu privire la Golan, va trebui să plătiţi în moneda mea naţională. N-am de gând să mă las dus de nas. Dar, Chris, sunt îngrijorat Privind succedarea miniştrilor de Externe americani prin acest fotoliu tapisat, n-am văzut doar sfârşitul Războiului Rece, ci şi sfârşitul Americii ca superputere. De aici de unde stau

acum, se pare că am trecut de la o lume divizată în două superputeri la una su o singură superputere şi apoi la una fără nicio superputere. Aţi venit aici cu buzunarele goale şi cu o armă de jucărie, Chris. Aş fi preferat să negociez cu Merrill Lynch. Cel puţin, ameninţările ei sunt reale. Nici dumneavoastră n-aţi venit aici pentru a le impune israelienilor unele restricţii, pentru că Administraţia dumneavoastră este atât de slabă din punct de vedere politic, încât vă e teamă să ofensaţi chiar şi un singur vot evreiesc. Uitaţi-vă la israelieni. Tot mai construiesc ca nebunii aşezări în West Bank şi dumneavoastră nu aţi scos nici măcar un sunet, Chris, nici măcar un sunet. Un lucru învaţă preşedinţii sirieni să cunoască după miros: slăbiciunea, iar eu simt acum acest miros peste tot în America.

„Ştiţi ce mă supără într-adevăr acum la voi, americanii – vreţi să aveţi tot timpul şi una şi alta. Vreţi să le predicaţi tuturor despre valorile voastre, despre pace şi libertate, dar atunci când aceste valori stau în drumul intereselor voastre politice sau economice, pur şi simplu le ignoraţi. Aşa că, scutiţi-mă de predicile voastre, Chris. Voi singuri trebuie să hotărâţi dacă doriţi să fiţi o superputere care vă reprezintă supervatorile sau un vânzător ambulant care vă reprezintă superpieţele. Hotărâţi-vă. Dar până atunci nu vă mai băgaţi în viaţa mea. Şi, Chris, luaţi-vă înapoi elegantul dumneavoastră celular. Nu am pe nimeni în afara Siriei căruia să trebuiască să-i dau un telefon.

„Oh, à-propos, fiţi cu mare băgare de seamă când apăsaţi butonul SEND. Niciodată nu ştii ce se poate întâmpla… /4

13

Demolatorul

7. Reclama de la Pepsi *„Come alive with the Pepsi Generation”* a fost tradusă în chineză” *Pepsi îţi scoate din groapă strămoşii*”.

8. Sloganul lui Frank Perdue pentru produsele de pui *Jt takes a strong man to make a tender chickenu* a fost tradus în spaniolă *tteste nevoie de un bărbat excitat pentru a face un pui să devină afectuos*".

9. Numele Coca-Cola a fost citit prima oară în China ca „Ke-kouke-la", care înseamnă, Muşcă mormolocul de ceară" sau, în funcţie de dialectul respectiv, „iapă umplută cu ceară". Atunci Coke a cercetat 40.000 de caractere pentru a găsi echivalentul fonetic, Jzo-kou-ko4 e", tradus ca „ibucurie în jur &!

10. Atunci când cei de la Parker au vrut să introducă pixul pe piaţa Mexicului, au lansat reclama *„Nu se va scurge în buzunarul dumneavoastră şi nu vă va face necazuri*". În locul acesteia, s-a tradus greşit *„Nu se va scurge în buzunarul dumneavoastră şi nu vă va lăsa gravidă*".

11. – culese de pe o listă a celor mai mari zece greşeli globale de marketing, publicată în Sarasota Herald-Tribune. 19 ianuarie 1998

12. A

În 1993, Sylvester Stallone şi Wesley Snipes au jucat împreună într-un film puţin cunoscut, de care abia dacă îşi mai aminteşte cineva, dar de o strălucire perversă, care se numea Demolition Man. Acţiunea se petrece în anul 2032, când globalizarea a ajuns să domine complet viaţa americană şi este interzis să juri, să fumezi, să mănânci sărat, să fii sărac, să faci schimb de secreţii, să înjuri, să bei alcool sau să ai copii fără a avea autorizaţie. Supercriminalul Simon Phoenix (Snipes) îşi face apariţia, după treizeci de ani de detenţie, într-o închisoare frigorifică care foloseşte tehnologie criogenică pentru toţi încarceraţii. Atunci când apare, el găseşte o Californie de Sud liniştită, paşnică, fără crime, un adevărat fruct copt, tocmai bun pentru a fi cules de un gangster

DEMOLATORUL

Înrăit ca el. Oficialităţile locale, care nu mai erau obişnuite cu crimele, îşi dau seama rapid că aveau nevoie de un poliţist de modă veche pentru a-i veni de hac acestui criminal de modă veche. Aşa că îl decongelează pe John Spartan (Stallone), care îşi petrece şi el timpul sub forma unui cub de gheaţă în aceeaşi închisoare frigorifică, pentru că avusese o întâlnire sângeroasă cu Phoenix în care îşi pierduseră viaţa mulţi civili nevinovaţi. Dar acţiunea nu are importanţă. Memorabil în acest film este faptul că, în această Californie de Sud futuristă, globalizată, există un singur restaurant Taco Bell.

Stallone descoperă acest fapt când, după ce a fost decongelat, o o fi cialitate locală se oferă să găzduiască o petrecere în onoarea sa, pentru că Stallone îi salvase viaţa. Stallone este şocat aflând că petrecerea urma să se ţină într-un Taco Bell. În drum spre restaurant, el are următorul dialog cu colega sa, interpretată de Sandra Bullock:

Stallone: „El spune că eu i-am salvat viaţa, dar eu nu sunt prea sigur că aşa s-a şi întâmplat şi recompensa este o masă şi un dans la Taco Bell? Vreau să spun, ei, îmi place mâncarea mexicană, dar, să fim serioşi…44.

Bullock: „Tu o spui pe jumătate în glumă, dar nu înţelegi că Taco Bell a fost singurul restaurant care a supravieţuit războaielor de conce sionare.44

Stallone: „Şi? 44

Bullock: „Aşa că acum toate restaurantele sunt Taco Bell.44

Stallone: „Nu se poate! 44

Cei doi intră apoi în foarte elegantul Taco Bell, unde cineva cântă la pian în stilul lui Barry Manilow, cântecul de reclamă pentru conservele de legume de la Green Giant:

Lucruri bune din grădină

Grădina din vale

Valea lui Jolly Green Giant

Aceasta pentru ca, în anul 2032, singurele cântece păstrate sunt când tecele de reclamă. În timp ce grupul stă la masă, Stallone roagă pe cineva să-i dea sarea.

Bullock: *„Sarea nu este bună pentru tine, prin urmare este interzisă.44*

În viziunea Hollywoodului, aşa ar arăta America când în ţară ar domni globalizarea, care a omogenizat şi standardizat şi sterilizat tot ce ţine de cultură şi de mediul înconjurător. Este un obsedant tablou science fiction al viitorului, dar ce mă tulbură cel mai mult este că în el ar putea fi mai mult decât un grăunte de adevăr – şi sare.

296

Când am fost la Doña, în Qatar, în toamna lui 1997, am stat la

Sheraton Hotel, care este situat chiar la capătul promenadei din

Doña care se înalţă deasupra Golfului Persic de un verde-albăstriu.

Promenada Doña este o cale lungă de zece mile, pavată cu pietre albe şi străjuită de grădini şi palmieri. Femei în costume naţionale, unele purtând măşti negre cu deschizături speciale în dreptul ochilor, se plimbă în sus şi-n jos pe alee. Bărbaţii le fac cu ochiul şi oftează în preajma lor, în timp ce mamele împing cărucioare cu copii şi familiile se plimbă împreună, mângâiaţi cu toţii de briza răcoroasă care adie dinspre golf.

În prima mea dimineaţă la Doña, am ieşit să fac o plimbare pe promenadă, unde, îmbibat de atâta culoare, de curcubeul de oameni şi de întregul tablou, mi-am zis: „Acest loc este făcut într-adevăr cu gust.

Dacă există o cultură şi o imagine a Golfului Persic autentice, acesta este locul lor”. Şi cu cât mergeam mai mult, cu atât îmi făcea mai mare plăcere – până când am trecut de un colţ şi, brusc, la orizont a apărut ceva ca o

uriaşă pată:

Taco Bell.

Da, chiar aici, în mijlocul promenadei din Qatar, Taco Bell – cu un tablou de şase metri al emirului Qatarului fixat de acoperiş. M-am uitat la el şi mi-am spus: „Oh, nu, ba da, cei cu asta aici? De ce a trebuit să pună un Taco Bull drept în mijlocul acestei splendide promenade? Aici am trăit adevăratul meu moment qatarez, aici m-am simţit departe de casă într-un colţ de lume fără egal, şi acum trebuie să privesc un Taco Bell. *Era arhiplin*! Scriitorul Thomas Wolfe scria: „Nu te mai poţi întoarce niciodată acasă”, dar eu simt că greşea. În lumea globalizării, nu ai cum să *pleci* de acasă. Pentru că globalizarea creează o singură piaţă – cu uriaşe economii ca recompensă pentru faptul că se oferă aceeaşi afacere sau se vinde acelaşi produs în acelaşi timp în întreaga lume ea poate omogeniza consumul simultan în întreaga lume. Şi, deoarece globalizarea ca omogenizare culturală şi forţă de devorare a mediului înconjurător are loc atât de rapid, faptul că diversitatea ecologică şi culturală, apărută în milioane de ani de evoluţie umană şi biologică, ar putea fi ştearsă în doar câteva decenii, reprezintă un real pericol.

Există într-adevăr o singură speranţă de a stopa sau măcar de a în ce tini acest proces. Aşa cum ţările trebuie să dezvolte sisteme de protecţie şi software corespunzătoare dacă vor să adere la Turma electronică în domeniul financiar fără a fi sufocate de aceasta, tot astfel trebuie să se petreacă lucrurile în sferele mediului înconjurător şi culturii. Ţările trebuie să dezvolte filtre suficient de puternice în domeniul culturii şi al

mediului înconjurător, încât să poată interacţiona cu turma fără a fi zdro bâtă de ea, pentru ca atât cultura, cât şi mediul lor înconjurător să nu se prefacă într-un terci

global. Dacă ţările nu vor putea face acest lucru, în mod special cele în curs de dezvoltare, vom fi cu toţii mai săraci. Orice loc va arăta la fel ca oricare alt loc, cu aceleaşi Taco Bell, KFC şi Marriott, cu aceleaşi mall-uri, MTV şi personaje din filmele Disney, cu aceleaşi filme, aceeaşi muzică şi acelaşi fond muzical din magazine, cu aceleaşi păduri golaşe şi văi betonate. Turismul în lume va semăna cu vizita la grădina zoologică unde în fiecare cuşcă se vor vedea aceleaşi animale – animale împăiate.

AI

n martie 1996, când am fost la Bangkok, oamenii de acolo încă mai vorbeau de „mama tuturor blocajelor de circulaţie”.

Era vorba de o sărbătoare naţională care a durat patru zile şi a marcat începerea sezonului ploilor în Thailanda în aprilie trecut. Richard Frankel, inginer de mediu la Bangkok, mi-a reprodus scena: „Miercuri seara ne-am gândit să păcălim traficul şi să ieşim din oraş. Intenţionam s-o pornim spre Chiang Mai, la 200 de mile spre Nord, şi să petrecem ziua acolo. Am pregătit maşina, am mâncat cu toţii şi am ieşit din casă. Planul nostru era să mergem pe autostrada rapidă în jurul Bangkokului, să trecem de aeroport şi apoi s-o luăm drept spre Nord. Am ieşit din casă la ora 22. Copiii au adormit pe bancheta din spate, totul era în ordine – până am ajuns pe autostrada rapidă. Pe o lungime de şaizeci de mile maşinile mergeau bară la bară. Am ajuns în dreptul aeroportului a doua zi dimineaţa la ora 10, după ce ne îndepărtasem de casă doar cu câteva mile. Unii şi-au abandonat maşinile. În cele din urmă, am reuşit să ne întoarcem şi să sărbătorim acasă”. Bangkokul reprezintă un exemplu extrem de ce se poate întâmpla când o ţară în curs de dezvoltare se deschide spre avalanşa de investiţii globale, fără a avea filtrele şi sistemele de protecţie necesare pentru a gestiona creşterea. Priviţi şi altfel problema: La sfârşitul anilor ’90,

pe planetă erau circa 5, 8 miliarde de locuitori. Să zicem că 1, 5 miliarde din ei duc astăzi ceea ce se cheamă un stil de viaţă globalizat. Aceasta înseamnă că ei fac parte din clasa mijlocie de jos, mijlocie sau superioară din societate, având un televizor, poate un telefon, un anume tip de vehicul pentru deplasări şi o casă cu frigider şi maşină de spălat şi de uscat. Cu alte cuvinte, ei au un stil de viaţă bazat pe un mare consum de produse petrochimice (de la materiale plastice la fertilizatori), hidrocarburi (cărbune, gaz metan şi petrol) şi metale prelucrate (maşini, frigidere, avioane). În deceniul următor, dacă globa – LEXUS ŞI MĂSLINUL

lizarea va continua să aducă tot mai multor oameni acest stil de viaţă, iar noi nu putem învăţa cum să facem mai multe lucruri folosind mai puţine materiale, vom ajunge să ardem, să încălzim, să pavăm, să scoatem din uz, să vindem şi să prefacem în fum străvechile noastre terenuri, păduri, râuri şi zone umede, toate acestea cu o viteză nemaiîntâlnită până acum în istorie.

Vizitaţi Bangkokul şi imaginaţi-vi-l în viitor: un oraş bogat cu o viaţă săracă. Din cauza blocajelor de trafic, mulţi conducători auto nu pleacă de acasă fără a-şi lua cu ei în maşină celularele şi oala de noapte. Bangkokul este un oraş cu 10 milioane de locuitori, dar cu o planificare centrală atât de slabă, încât până spre sfârşitul anilor ’90, nu aveau nici măcar o reţea de linii de metrou, şi nici măcar un parc de autobuze pentru transportul la mică distanţă. Mulţi locuitori ai Bangkokului nu mai organizează petrecerile în timpul săptămânii, pentru că nu ştiu când ar putea ajunge invitaţii. „S-a zis cu toată spontaneitatea vieţii”, mi se plângea James Fahn, ziarist pe probleme de mediu înconjurător, într-o clipă amiază când ne aflam în jigăritul parc din centrul oraşului. „Nu poţi decât să-ţi suni amicii şi să le spui Hai să ne întâlnim la restaurant în

cincisprezece minute/”.

Argumentul tradiţional al ţărilor în curs de dezvoltare era: „E ceva haos acum, dar vom vom face ordine când ne vom putea permite”. Dar, aşa cum o demonstrează Bangkokul, atunci când un oraş creşte atât de rapid şi atât de nestăvilit, s-ar putea să nu mai existe un „mai târziu”. Multe trotoare au şi dispărut. N-a mai rămas loc pentru noi parcuri. Canalele au fost astupate cu beton pentru a se construi noi clădiri. Peştii din ape au murit. Jumătate din poliţiştii de la circulaţie au probleme respiratorii. În Bangkok, piaţa liberă şi Turma electronică pur şi simplu au sufocat guvernul sau sunt cu mult mai bogaţi decât guvernul, aşa încât investitorii pot escalada orice reguli privitoare la mediul înconjurător prin corupţie. Un diplomat american din Thailanda mi-a spus în timpul vizitei mele din 1996: „Tocmai am deschis o duzină sau cam aşa ceva de ambasade în fosta Uniune Sovietică şi misiunea noastră este să le explicăm oamenilor de acolo că există ceva care se numeşte piaţă. Misiunea noastră în Thailanda este să le explicăm oamenilor de acolo că există şi altceva în afară de piaţă”.

La Jakarta m-am întâlnit odată cu Agus Purnomo, care conduce World Wide Fund for Nature din Indonezia, pe care l-am întrebat „Cum se simte un apărător al mediului înconjurător într-o piaţă emergentă? Este ceva de genul reparatorului Mocytag, adică cel mai singuratic om din oraş?”

„Suntem într-o permanentă cursă contra cronometru cu dezvoltarea”, oftează el. „Înainte chiar ca noi să fi avut o şansă de a convinge un număr mai mare de oameni de aici că o dezvoltare sănătoasă din punctul de vedere al mediului înconjurător este calea care trebuie urmată, planurile pentru construirea de şosele, de fabrici sau uzine

erau lansate unul după altul. Aici avem o problemă cu şomajul, drept care orice proiect care promite locuri de muncă va fi susţinut. În asemenea cazuri suntem taxaţi drept demolatori ai locurilor de muncă şi suntem trataţi drept outsider!”

Dar devastarea provocată de această situaţie se produce acum într-un ritm rapid şi adesea este ireversibilă, a adăugat el. „Pierzi un munte, pur şi simplu îl pierzi şi nu mai ai cum să-l pui la loc. Dacă tai păduri, poţi trece la împăduriri, dar pierzi biodiversitatea – plantele, animalele. Mă tem că în zece ani vom avea o conştiinţă a mediului înconjurător, dar nu vom mai avea ce să protejăm”.

Ce este de făcut? Putem pune la punct o metodă pentru o globalizare de durată a mediului înconjurător? Unii speră că tehnologia va evolua într-un mod care să ne ajute să păstrăm spaţiile verzi înainte ca

Turma electronică să le calce în picioare. Aşa cum spune Robert Shapiro de la Monsanto: „Numărul populaţiei înmulţit cu aspiraţiile umane de a avea o existenţă de clasă de mijloc împărţit la actualele instrumente tehnologice exercită o presiune uriaşă asupra sistemelor biologice care susţin viaţa pe planeta noastră. Dacă trei indivizi care trăiesc pe malul unui lac aruncă gunoiul în el, nu se întâmplă o catastrofă. Dar dacă

30.000 procedează astfel, cel mai bine ar fi să se găsească o modalitate de a nu mai face atât de mult gunoi sau de a trata acest gunoi sau de a avea mai puţini oameni care să facă gunoi – altminteri lacul nu va mai exista”.

Pentru aceasta vor fi necesare unele mari descoperiri în tehnologia informaţiilor, în biotehnologie şi nanotehnologie (miniaturizare până la dimensiunile moleculelor şi atomilor, cu ajutorul cărora minuscule surse de putere pot pune în mişcare sisteme uriaşe), aşa încât să creăm valori la o scală din ce în ce mai mică, folosind tot

mai puţin material. De pildă, un semn încurajator îl reprezintă faptul că, datorită biotehnologiei, acum putem intra într-o plantă şi putem să-i modificăm AND-ul, aşa încât ea să se poată apăra în mod natural de insecte fără a fi nevoie de fierti lizatori sau de pesticide. Este, de asemenea, un semn încurajator faptul că, datorită tehnologiei informaticii, unele lucruri ca benzile de înregis

trare şi filmele să fie acum transformate în semnale digitale – 1 şi o – care nu sunt periculoase, nu produc gunoi şi pot fi utilizate la infinit descoperirile tehnologice nu vor fi însă suficiente pentru a neutraliza impactul turmei asupra mediului înconjurător, pur şi simplu pentru că inovaţiile nu se realizează suficient de rapid în comparaţie cu viteza cu care se deplasează, creşte şi devorează turma. Toate acestea rezultă clar din statisticile privitoare la distrugerea mediului înconjurător. Într-un număr din 1998 al revistei Time se arată că 50% din 233 specii de primate cunoscute în lume sunt acum în pericol de a dispărea şi 52 de acri din pădurile lumii se pierd în *fiecare minut*

Din această cauză, cei ce se ocupă de conservarea mediului trebuie să înveţe să acţioneze mai rapid. Ei trebuie să dezvolte rapid software-ul regulator şi procedeele de conservare pentru a asigura o dezvoltare susţinută şi a menţine suprafeţele încă neafectate. Ei trebuie să colaboreze mai strâns cu ţăranii locali şi cu populaţia autohtonă al căror mod de viaţă depinde de sănătatea pădurilor şi a altor sisteme naturale. Trebuie să educe rapid elite locale care să fie gata să organizeze şi să conserve parcuri naturale şi rezervaţii naturale, de care noua burghezie şi clasele de jos de la oraşe nu au timp, resurse sau dispoziţie să se ocupe. Fireşte, ei vor trebui să promoveze eficient controlul naşterilor, şi aceasta imediat, pentru că creşterea nestăvilită a populaţiei va face să sară

în aer orice filtre de protejare a mediului înconjurător. Howard Youth a scris în revista World Watch despre modul în care populaţia caraibiană din Honduras a promovat de-a lungul anilor o conştiinţă verde, relevând faptul că tot acest efort susţinut a fost subminat de lipsa prezervativelor. „Dacă zbori deasupra ţinutului hondurian”, scria el, „poţi aproape să vezi cum creşte ţara: noi oraşe, noi şosele, noi porţiuni defrişate în păduri deja defrişate pe pante creează un fel de patchwork de activităţi umane… Cea mai mare creştere de populaţie se înregistrează la ţară – în sate risipite la mari distanţe în zone prăpăstioase – şi în multe din aceste locuri contraconcepţionalele nu sunt de găsit”.

Dar, dacă ar fi bine ca cei care se ocupă de conservarea mediului să acţioneze mai rapid în aceste zone, ar fi nerealist să ne închipuim că ne putem aştepta la aşa ceva. Ce ne rămâne, deci, de făcut? Ne rămâne următorul fapt: să ne mişcăm acum mai repede decât turma, călărind turma însăşi şi încercând să-i schimbăm direcţia Trebuie să-i demonstrăm acestei turme că a fi verde, a fi global şi a fi lacom nu sunt obiective incompatibile. Dacă vreţi să salvaţi Amazonul, mergeţi la şcoala de comerţ şi învăţaţi cum se încheie o afacere.

DEMOLATORUL

301

Nu este uşor să găseşti oameni care să îmbine gândirea economică cu cea ecologică, dar cel care a reuşit aceasta cel mai bine este

Keith Alger.

Eram întâlnit pe Alger, un bărbat de patruzeci şi patru de ani, în timpul unui tur prin pădurile tropicale de la Atlantic ale Braziliei, unde era unul dintre conducătorii unei asociaţii care ajuta la salvarea a ceea ce a mai rămas din pădurile tropicale din statul federal Bahia din nord-estul Braziliei şi, în acelaşi timp, încerca să ofere o

ocupaţie alternativă pentru o parte din tăietorii de copaci. Alger, politolog american căsătorit cu o braziliană, specialistă în maimuţe, a venit în Brazilia în ideea de a putea salva pădurea tropicală explicându-le brazilienilor importanţa ecologică a acesteia. Dar a înţeles repede că, atât timp cât nu putea asigura o ocupaţie pentru tăietorii de copaci care ar fi rămas fără loc de muncă prin salvarea pădurii tropicale, nu va realiza nimic. Alger mi-a descris astfel situaţia: „Oamenilor le este greu să îndure sărăcia, iar sentimentul de a nu putea avea grijă de propriul lor mediu înconjurător îi apasă.

Ţăranii de aici mi-au spus că ar fi vrut şi ei să salveze pădurea tropi cală, dar şi joburile lor erau specii ameninţate. Dacă trebuiau să cumpere o maşină nouă sau să-şi trimită fiul la colegiu, tăiau pur şisim plu câteva hectare de copaci bătrâni, pe care îi păstraseră aşa cum păstrezi bani în bancă. Dacă voiam să salvez pădurea tropicală, trebuia să ajut la crearea de locuri de muncă pentru ei. M

Alger, care conduce Institute of Social and Environmental Studies din Bahia de Sud, s-a asociat cu un grup de ecologişti de la Conservation International din Washington şi un grup de ecologişti locali şi au devenit cu toţii întreprinzători ecologişti pentru a salva pădurea tropi cală. Pe de o parte, Alger şi colegii săi brazilieni au dus o bătălie politică de şapte ani împotriva tăietorilor de copaci care s-a încheiat în 1998 când guvernul brazilian a interzis în cele din urmă tăierea copacilor din pădurea tropicală din sudul Bahiei. Pe de altă parte, echipa lui Alger şi Conservation International au amenajat un parc ecologic pe o fâşie deasă din aceeaşi pădure tropicală din sudul Bahiei. Ei au angajat un grup de căţărători alpinişti profesionişti care s-au folosit de arcuri şi săgeţi pentru a întinde frânghii deasupra arborilor înalţi de o sută de picioare şi apoi de a împleti frânghiile şi de a le lega între

ele pentru a crea un drum peste vârfurile copacilor ca un fel de baldachin, unde nodurile de legătură le alcătuiau nişte căsuţe din lemn. Drumul, lat cam de un picior, balansează uşor când treci pe el din vârful unui pom în vâr ful altui pom şi se află în afara oraşului Una, acolo unde pădurea tropicală de la Atlantic acoperea odinioară întreg litoralul. Astăzi doar

7% din ea a supravieţuit acţiunii tăietorilor de copaci şi ţăranilor care au ciopârţit şi incendiat pădurea.

Drumul prin baldachin este spectaculos. Nu sunt multe pădurile în care pe un singur hectar de pământ să întâlneşti 450 de specii de copaci diferite, toate căutându-şi un loc sub soare. Ţopăind din vârf în vârf de copac pe drumul baldachinului poţi să priveşti drept în ochi una din cele mai rare maimuţe de pe pământ, maimuţa-leu cu capul auriu sărind din pom în pom. Poţi privi în linişte muşuroaiele de termite, mari ca nişte dovleci atârnând din arborii de cauciuc din care picură cauciuc natural. Trecând pe cărările mlăştinoase de sub copaci, care fac parte şi ele din parcul ecologic Una, poţi merge la pas cu caravane de furnici care taie frunze ducând bucăţi de frunze în muşuroaiele lor de mărimea unei guri de ulcior.

Ajutată de Conservation International, echipa lui Alger a cerut sprijin financiar pentru amenajarea parcului ecologic de la Ford Motor Company şi Anheuser-Busch (Budweiser), amândouă fiind angajate în afaceri în Brazilia, ca şi de la USAID (Agenţia Guvernamentală a Statelor Unite pentru Dezvoltare Internaţională) şi de la Banco Real, banca braziliană care deţine hotelul Transamerica, situat în apropiere, şi al cărei preşedinte le-a spus funcţionarilor brazilieni localnici: „Eu vreau ca turiştii mei să vadă copaci în fundal când privesc pe fereastră şi nu un peisaj selenar defrişat/4 Anheuser-Busch a trimis într-adevăr, unul dintre proiectanţii parcului

tematic de la Busch Gardens în Florida pentru a ajuta la proiectarea parcului ecologic.

În afară de parc, Alger a colaborat cu primarul din Una, el însuşi tăietor de copaci, la crearea unor noi locuri de muncă. De exemplu, Transamerica Hotel dă de lucru la 600 de persoane şi acum oferă excur sii prin pădurea tropicală. Alianţa lui Alger s-a străduit să contribuie la dezvoltarea agriculturii în pădurea tropicală prin cultivarea arborilor de cacao şi cafea care cresc la umbra copacilor înalţi. Echipa lui Alger a solicitat în scris guvernului federal brazilian prin intermediul admi nistraţiei municipale din Una sprijin financiar şi a primit fonduri de la Ministerul Educaţiei pentru perfecţionarea profesorilor formaţi pentru şcolile din Una. Alger spunea: „Dam scos din pâine pe primar, care este un tăietor de copaci. Ştiam că trebuie să găsesc ceva pentru acest tip, altminteri se va spune că i-am abandonat.44

Un alt loc avut în vedere de Alger a fost comunitatea de high-tech, care se bucură astăzi de o enormă credibilitate în ţările în curs de dezvoltare, unde fiecare guvernator şi fiecare primar visează să aibă în curtea din spate o fabrică de microcipuri. La insistenţele lui Gordon

Moore, unul dintre fondatorii Intel, care face parte din comitetul director de la Conservation International, firma a pus la dispoziţia echipei lui Alger fonduri şi computere pentru a elabora hărţi riguroase ale pădurii tropicale şi a se concentra asupra a ceea ce trebuia salvat în primul rând. Folosindu-se de ceva ce se numeşte Geographic Information Sistem, echipa lui Alger a fost în măsură să introducă hărţile pe.com putea şi apoi să pună întrebări cheie.

„Cel mai important lucru pe care l-am cerut computerului a fost unde se află locurile înguste şi

coridoarele dintre diferitele sectoare ale pădurii tropicale de la Atlantic", spune Alger. „GIS ne-a trimis direct la ele. Era un lucru extrem de important pentru că aceste coridoare leagă între ele două mari corpuri ale pădurii tropicale, care, fără ele, sunt un mănunchi de fragmente izolate. Acestea nu pot susţine atâtea specii, drept care, multe din ele dispar dacă respectivele coridoare nu sunt conservate. Am amenajat parcul ecologic din Una pe unul din aceste coridoare pe care primarul din Una deja le destinase tăierii.**

Alger a primit şi sprijinul lui George St Laurent, un întreprinzător american aventurier şi excentric, care a deschis o fabrică de computere pentru piaţa braziliană într-o fabrică de cacao părăsită din apropiere de Una. Lui St. Laurent guvernul statului i-a promis scutiri de taxe pentru a-şi deschide aici fabrica de high-tech, dar el i-a spus guvernatorului local că are nevoie de ceva mai mult decât de scutirile respective dacă vrea să-i convingă pe inginerii de computere din São Paulo şi din Silicon Valley să vină în nord-estul Braziliei. El avea nevoie de peisaje verzi, nu de hârtii verzi. Păstrarea unui mediu înconjurător plăcut poate fi un magnet extrem de puternic pentru atragerea lucrătorilor din domeniul high-tech, care au deseori multe posibilităţi de a alege unde să trăiască. Nu degeaba Silicon Valley se află în California „I-am spus guvernato rului că avem nevoie de un mediu înconjurător atrăgător", a spus St. Laurent. I-am spus că inginerii de computere pot trăi oriunde. Ei pretind o înaltă calitate a vieţii şi locuri unde să se poată duce în weekend. Dacă pot trăi aproape de unul dintre cele mai excitante sisteme din punctul de vedere al biodiversităţii, mai degrabă ar vrea să se implice în el decât să asiste la distrugerea lui. „Pentru a-i veni în ajutor lui Alger în demersurile pe lângă guvernul local, St Laurent a promis să doneze şcolilor locale câteva computere.

În cele din urmă, presiunile exercitate de guvernul brazilian şi de alianţa lui Alger l-au făcut pe primarul din Una, Dejair Birschner, să-şi schimbe părerile, chiar dacă scrâşnind din dinţi. Iată ce mi-a spus primarul:

304

„Când am auzit prima dată de aceşti ecologişti, m-am gândit că n-o să ne facă decât necazuri. Cu vreo doi ani în urmă am început să înţeleg că ei se străduiau să ajute la dezvoltarea regiunii. Una are 32.000 de locuitori şi o suprafaţă de 1 700 m^2. Cele mai mari firme, în număr de trei, care oferă locuri de muncă sunt Transamerica Hotel, Unacaw (o mare plantaţie de cacao) şi muncipalitatea. Viaţa aici este cumplit de grea. Aproape 40% din populaţie trăieşte în barăci de lemn şi, de când industria de cacao s-a prăbuşit, lucrurile s-au înrăutăţit cu adevărat…

Nu-l condamn pe Keith pentru că ne-a spus adevărul – că nu putem continua cu tăiatul copacilor. Va trebui să creăm noi înşine locuri de muncă.

Dar Keith va trebui să-şi aducă şi el contribuţia”.

Lecţia pe care a învăţat-o Alger din toate acestea este că singurul mod de a salva pădurea tropicală este modul în care se salvează sistemul financiar al unei ţări – tratându-l nu ca pe o piaţă în ascensiune, ci ca pe o societate în ascensiune. Salvaţi societatea şi puteţi salva copacii.

Alger mai spunea: „Am început să lucrăm cu câţiva foarte inteligenţi absolvenţi de şcoli superioare braziliene din împrejurimi pentru a fonda

Institute for Social and Environmental Studies of Southern Bahia. Apoi am început să instruim oameni şi să-i deprindem cu cunoştinţele necesare pentru a fi ecologişti moderni. Aceasta înseamnă să-i faci pe biologi să gândească asemenea oamenilor de afaceri şi să-i deprinzi pe economişti cu cele mai moderne tehnici de cartografie. Până nu demult, nicio universitate braziliană nu aborda asemenea cunoştinţe intersectate de care este nevoie

pentru a fi un bun întreprinzător ecologist din zilele noastre. Acum formăm o nouă generaţie pe care o învăţăm cum să stoarcă maximum dintr-un dolar, prin „maximum”.

Înţelegând deopotrivă conservarea speciilor şi oportunităţi economice şi sociale pentru oamenii care trăiesc printre aceste specii. Fără a învăţa aceste două lucruri nu putem salva nici măcar un singur copac”.

altă metodă de globalizare verde este aceea de a demonstra corporaţiilor şi acţionarilor lor că profiturile şi cursul acţiunilor lor vor creşte, dacă vor adopta metode de producţie sănătoase din punctul de vedere al mediului înconjurător.

Jim Levine, inginer de mediu, care este membru în Comitetul de Conservare şi Dezvoltare a Golfului San Francisco şi învaţă companiile să fie *verzi*, dar să fie şi lacome, mi-a explicat cum procedează: „Trebuie să faci companiile, acţionarii şi Wall Streetul să înţeleagă că slabele performanţe în domeniul mediului echivalează cu pierderea profiturilor. Până în urmă cu zece ani, protecţia mediului în procesul de producţie nu

constituia un obiectiv. Dar acum, cu un guvern care bate la cap compani de cu noi reguli şi noi taxe stimulative pentru o producţie verde şi cu Securities and Exchange Commission care le arată companiilor că trebuie să înceapă să le prezinte detaliat acţionarilor lor responsabilităţile pe care le au faţă de mediul înconjurător – de pildă, acuzaţia de dumping şi costurile de degajare a gunoaielor –, s-a realizat o schimbare de para digmă. Companiile au început să înţeleagă că, dacă se duc la Bangkok şi construiesc o uzină care poluează mediul înconjurător şi dacă, în cele din urmă, guvernul thailandez adoptă legi pentru îndepărtarea gunoaielor şi introduce un software de reglementare în acest sens, va reveni cu mult

mai scump să reacţioneze mai târziu decât să construiască de la bun început pe baza unor procedee care protejează mediul”.

Una dintre companiile de frunte din această nouă paradigmă este Baxter International, Inc., o companie producătoare de produse de sănătate, având sediul la Chicago. În 1997, Baxter a vândut produse în valoare de 6,1 miliarde USD, produse în 60 de fabrici de pe tot globul. În raportul anual prezentat acţionarilor de Baxter figurează Declaraţia de cheltuieli pentru protejarea mediului în toate fazele producţiei. În Declaraţia din 1997 se raporta că practicile producţiei verzi introduse în anul respectiv i-au adus companiei economii în valoare de 14 milioane USD, mai mult decât costurile programului. În plus, firma a economisit alte 86 milioane USD începând din 1990 prin evitarea costurilor cu ajutorul practicilor producţiei verzi. „Aceasta înseamnă”, se spune în raport, „că în 1997 Baxter ar fi cheltuit cu 100 milioane USD mai mult pentru materii prime, procese de producţie, înlăturarea deşeurilor şi ambalare, dacă firma nu ar fi introdus încă din 1990 măsurile de prote jare a mediului înconjurător”.

Majoritatea ţărilor nu au nici acum legi eficiente „de sancţionare a celor care poluează”, dar într-o bună zi multe vor avea. Din acest motiv, în raportul anual pe 1997 Baxter spune că „este mai bine să ne deba rasăm acum în mod onorabil de tot gunoiul apărut la scară mondială. Vom fi astfel mai în măsură să evităm mari responsabilităţi potenţiale în viitor”. Cadrele de conducere care nu gândesc astfel nu se preocupă de acţionarii lor şi se privează de bonusuri mai mari.

Uneori, totuşi, acest motiv al profitului nu funcţionează. Uneori este pur şi simplu mai profitabil să exploatezi la maximum pământul şi să-l sacrifici unor rapace interese globale. Nu mai rămâne decât o singură

strategie, una eficientă – aceea de a învăţa cum să foloseşti globalizarea împotriva ei înseşi.

30 6

Am descoperit acest lucru în Brazilia, nu în pădurea tropicală, ci în umedul Pantanal pe care l-am vizitat împreună cu o echipă de la Conservation International. Am zburat cu un minuscul avion cu elice spre Fazenda Rio Negro, un ranch şi o cabană pe Rio Negro, cu un câmp de aterizare acoperit cu iarbă în faţa casei. Ne făcusem planul să începem cu un interviu luat lui Nilson de Barros, însărcinatul cu probleme de mediu pentru statul federal brazilian Mato Grosso de Sul. Ştiam că va fi un interviu interesant, pentru că de Barros insistase să-l luăm la mijlocul râului Rio Negro. Ne-am urcat la Fazenda în bărci cu motor şi ne-am îndreptat spre punctul de întâlnire la un cot al râului. Acolo ne aşteptau stând în apă până la brâu de Barros şi echipa lui. Lângă ei era o barcă cu un frigider plin cu bere.

„Mai întâi o bere, apoi o baie, apoi stăm de vorbă”, a spus el deschizând o cutie de Skol în murmurul apei.

Atunci mi-am spus că am cel mai bun job din lume!

De Barros a explicat că regiunea Pantanal, situată de-a lungul graniţei dintre Brazilia, Bolivia şi Paraguay, este cea mai mare zonă umedă cu apă dulce din lume (de mărimea Wisconsinului) şi este gazda jaguarului, ca şi a altor specii aflate în pericol de dispariţie. Rezervaţia naturală Pantanal, unde ne aflam la mijlocul râului, seamănă cu un fel de Jurassic Park fără dinozauri. De-a lungul râului am trecut pe lângă nenumăraţi caimani tolăniţi pe mal, pe lângă vidre uriaşe care ieşeau şi se scufundau în apă, egrete, macao, tucani, ibişi, cerbi de mlaştină, lopătari, berze jabiru, pisica-tigru şi nandu, toţi ivindu-se din pădure în diferite puncte. Spre deosebire de Amazon, explica de Barros, Pantanal nu este ameninţat de locuitori sărmani care vor să distrugă habitatul pentru a

scăpa de sărăcie. Într-adevăr, cultura din Pantanal este un exemplu rar de om şi natură prosperând armonios într-o gospodărie bazată pe creşterea vitelor, pescuit şi, în ultimul timp, turism ecologic. Pericolul pentru această regiune vine dinspre globalizare. Este vorba despre plantatorii de soia de pe platoul de deasupra bazinului Pantanal, care bat din pinteni să alimenteze rapid piaţa mondială în expansiune pentru boabele de soia. Pesticidele şi nămolul de pe plantaţii s-au scurs din fermele lor murdărind râurile şi distrugând spaţiul vital. În acelaşi timp, Brazilia, Argentina, Uruguay, Paraguay şi Bolivia au format un bloc comercial pentru o mai bună competitivitate globală. Iar pentru a-şi vedea mai repede pe piaţa mondială produsele lor de soia din această regiune, ei vor să excaveze şi să regularizeze râurile – aşa încât barjele să poată naviga mai uşor şi mai rapid –, dar aceasta înseamnă serioase daune aduse ecosistemului. În sfârşit, un

DEMOLATORUL

307

consorţiu de companii energetice internaţionale condus de Enron construieşte o conductă de petrol, potenţial periculoasă pentru mediul înconjurător, trecând prin Pantanal din Bolivia bogată în petrol până în São Paulo care duce lipsă de energie.

Dar, dacă globalizarea este principala ameninţare pentru Pantanal, în acelaşi timp este şi principala speranţă de salvare. Pe de o parte, locuitorii din Pantanal au acum o şansă de a-şi conserva modul lor tradiţional de viaţă, care păstrează pământul în stare naturală, oferind excursii eco logice şi carne de vite hrănite natural pentru pieţele mondiale dispuse să plătească preţuri mai mari pentru produse ecologice. Mai mult, existenţa unor companii globale de vârf, care sunt implicate aici, poate fi un avantaj. Afacerea cu soia a atras mari companii de

navigaţie fluvială care, spre deosebire de multe firme locale, pot să-şi permită să folosească tehnologii sofisticate, care sunt mai puţin dăunătoare mediului, cum ar fi modernele barje care pot naviga cu elice high-tech pe râuri cu coturi abrupte, aşa încât cursul apelor nu mai trebuie regularizat

Dar globalizarea este cu adevărat o binefacere în crearea de „ecologişti superputernici", care, acţionând pe cont propriu, pot acum să ţină piept cu succes Turmei electronice şi guvernelor. Graţie Internetului, ecologiştii dintr-o ţară transmit rapid ecologiştilor din altă ţară cum se comportă un concern multinaţional în ţara lor. De aceea, tot mai multe concerne multinaţionale înţeleg că, pentru a-şi păstra reputaţia lor globală şi imaginea globală de marcă în era Internetului, trebuie să se dovedească mai responsabile faţă de mediul înconjurător. În Pantanal lucrurile s-au petrecut astfel: ecologiştii locali au atras ecologişti din America de Nord pentru a exercita presiuni asupra Băncii de Dezvoltare inter-americană, care intenţiona să finanţeze excavarea şi regularizarea sistemului fluvial. Banca de Dezvoltare, sensibilă la reputaţia ei globală, a reacţionat prin presiuni făcute asupra guvernelor locale care spon sorizaseră proiectul pentru a-i reduce proporţiile şi a elabora o serioasă expertiză de mediu. În final, guvernele implicate au găsit modalităţi de a îmbunătăţi navigaţia pe râuri în Pantanal fără a le modifica forma.

„Este un mare contrast faţă de acum cincisprezece ani", spune Glenn Prickett, vicepreşedinte la Conservation Internaţional şi responsabil cu parteneriatul corporatist. Gândiţi-vă la o ţară ca Brazilia. Acum cincisprezece ani, aici comandau generalii, şi când ecologiştii străini au criticat dezvoltarea economică de pe Amazon, generalii le-au spus: 4 Ştergeţi-o. Acesta este teritoriul nostru suveran. Nu e treaba voastră/ Dar apoi a venit globalizarea şi a

apărut Internetul şi guvernul brazilian le-a lăsat să intre, mai bine zis le-a invitat pe toate aceste mari companii

globale pentru a investi. Aceasta a creat o nouă dinamică. Forţa motrice a dezvoltării s-a mutat acum la companiile şi instituţiile globale, care fac prin definiţie afaceri globale, au nevoie de acces global şi, de aceea, trebuie să se preocupe de renumele lor global legat de problemele mediului înconjurător. Dacă ecologiştii brazilieni intră pe Internet şi le spun colegilor lor din Statele Unite şi din Europa că o anumită companie globală prejudiciază mediul în Brazilia, ecologiştii din aceste ţări vor reacţiona. Curând respectiva companie ar avea de-a face cu o cam panie globală, ceea ce i-ar afecta interesele nu numai în Brazilia, ci şi în întreaga lume".

Cu atâtea democraţii acum în lume, uneori este suficient ca un ecologist să trimită prin e-mail un mesaj propriului parlament, pentru a stopa proiectul unei mari uzine de forţă sau alte proiecte dăunătoare mediului. Pe de altă parte, companiile globale învaţă că, susţinând programele de conservare, îşi pot îmbunătăţi propria imagine globală în rândurile clien telei, care pun un preţ tot mai mare pe mediul înconjurător.

„Companiile care au un comportament necorespunzător nu mai au un loc unde să se ascundă într-o lume interconectată global", spunea Prickett „Clienţii, comitetele de supraveghere şi acţionarii de preţutin deni pot acum să recompenseze sau să sancţioneze companiile pentru ceea ce fac în locuri îndepărtate. Celor care au un comportament corect li se vor deschide uşile, iar celor care se comportă necorespunzător li se va trânti uşa în nas".

Cele mai bune companii au învăţat această lecţie. Charles O. Holliday. jr., preşedintele DuPont, îmi explica odată. „Înainte vreme, dacă intenţionam să ridicăm în

vecinătate o uzină chimică, credeam că e suficient dacă aveam acordul vecinilor din preajma uzinei. Acum nu mai e aşa. Odată cu Internetul şi toate celelalte, este ca şi cum ai avea şase miliarde de vecini şi ar trebui să le dai satisfacţie tuturor… Poţi obţine o aprobare din partea guvernului pentru o groază de lucruri, dar acum se pune problema dacă poţi să construieşti coaliţii (publice) mai largi".

Aşa se explică de ce astăzi Ford Motor finanţează activitatea de cercetare de la Conservation International în regiunea Pantanal, programul ei de conservare a animalelor sălbatice şi de transformare a ranchurilor din Pantanal care cresc vite în rezervaţii private. Aşa se explică şi lobby-ul făcut în Brazilia pentru conservarea Pantanalului. Desigur, Ford nu salvează Pantanaiul pentru că se topeşte de dragul speciilor în primejdie, ci mai degrabă pentru că acesta consideră că va putea vinde cu mult mai multe maşini Jaguar dacă se va vedea că firma se preocupă de salvarea jaguarilor din Pantanal. Şi dacă acest lucru este

necesar pentru a salva acest ecosistem incredibil de frumos şi modul său de viaţă, atunci Dumnezeu să-l binecuvânteze pe Henry Ford şi Internetul.

Dacă salvarea pădurii tropicale de asaltul Turmei electronice este dificilă, salvarea culturii care s-a dezvoltat în această regiune este o sarcină mult mai complexă.

În sistemul Războiului Rece, ca să nu mai vorbim de perioadele anterioare din istorie, ţările şi culturile pur şi simplu nu veneau în contact unele cu altele atât de frecvent, direct şi deschis ca în zilele noastre. Era mult mai dificil să călătoreşti în diferite zone, existau nenumărate ziduri, garduri, cortine de fier, văi şi şanţuri care ascundeau şi conservau culturile individuale. Astăzi însă,

culturile sunt oferite consumului global şi se confruntă între ele în cel mai brutal mod darwinist prin intermediul Internetului, al televiziunii prin satelit şi al graniţelor deschise. Mă duc în satele din Nord-Estul Chinei să văd cum arată lumea de dincolo de frontierele globalizării şi întâlnesc adolescente purtând pantofi cu tocuri înalte. Dacă aderaţi la globalizare fără un soft ware corespunzător şi fără un sistem operaţional adecvat, economia dumneavoastră se va topi cât ai clipi din ochi. Dacă aderaţi la globa lizare fără măsuri de protejare a mediului, pădurile vor fi culcate la pământ fulgerător. Deschideţi graniţele atacului cultural al globalizării fără a avea filtre de protecţie şi s-ar putea să mergeţi seara la culcare crezând că sunteţi un indian, un egiptean, un israelian, un chinez sau un brazilian şi să vă treziţi a doua zi dimineaţa descoperind că toţi copiii dumneavoastră seamănă cu Spice Girls, iar băieţii vor cu toţii să se îmbrace ca Hulk Hogan.

La o lună după vizita mea în Qatar, unde am dat de Taco Bell, am plecat la Kuala Lumpur, în Malaysia, unde am stat la hotelul Shangri-La, unul din marile hoteluri vechi din Sud-Estul Asiei. Îmi place numele „Shangri-La”. Sună atât de exotic. Am ajuns în Kuala Lumpur noaptea târziu şi, într-adevăr, nu am putut vedea prea mult în timp ce treceam prin oraş, aşa încât a doua zi dimineaţă, când am tras perdelele din camera mea de hotel, primul lucru pe care l-am văzut a fost un tablou al colonelului Sanders de la Kentucky Fried Chicken care se lăfăia pe spaţiul dintre două etaje de pe clădirea din faţă.

„Ei, asta-i bună”, mi-am zis, „ce caută *ăsta* aici? Am făcut 15.000 de mile până la Kuala Lumpur ca să stau la Shangri-La şi prima persoană pe care o întâlnesc este colonelul Sanders!”

3 io

Cu o altă ocazie, am făcut o vizită unui om de afaceri

din centrul Jakartei şi l-am întrebat cum puteam să ajung la următorul meu punct de întâlnire. Descrierea lui exactă a fost următoarea: „Mergeţi până la clădirea, unde la etaj este Armani Emporium – ştiţi, chiar deasupra cafenelei Hard Rock – şi apoi o luaţi spre dreapta la McDonald's". M-am uitat la el, am început să râd şi am întrebat „Unde mă aflu?"

India este o ţară care a încercat din răsputeri să ţină piept omogenizării culturale globale. Dar chiar şi acolo, în rândurile elitei indiene, Turma electronică s-a pus rapid pe treabă. Într-o înăbuşitoare după amiază la New Delhi, în vara anului 1998, am luat un interviu fostului prim-ministru indian I.K. Gujral, unul dintre cei mai luminaţi politicieni ai Indiei, acum în vârstă de şaptezeci şi opt de ani. A început prin a reaminti cuvintele pe care i le-a spus un reprezentant al Canadei la o conferinţă Unesco, după ce politicianul indian a prezentat o rezoluţie prin care se garanta că „noua ordine informaţională" care urma să se instaleze în lume va fi un schimb reciproc de culturi şi informaţii şi că nu doar ţările dezvoltate îşi vor turna culturile lor în gâtlejurile naţiunilor în curs de dezvoltare. Reprezentantul canadian l-a uluit pe Gujral prin sprijinul pe care i l-a dat. „Dam întrebat de ce sprijină Canada acest proiect", îşi amintea Gujral. „El a spus: Pentru că noi deja am trecut prin experienţa de care voi vă temeţi. Nu mai există muzică, teatru, film, cultură sau limbă canadiene/ Totul a fost americanizat".

Când l-am întrebat de ce îl preocupă atât de mult această temă, Gujral, care purta costumul tradiţional indian, a spus că atâta timp cât nu ţi-ai păstrat măslinii în grădina din spate, nu te vei simţi acasă în propria ta casă. Care sunt rădăcinile mele?", a întrebat cu glas tare. Rădăcinile mele nu constau numai în faptul că trăiesc aici, în India. Rădăcinile mele sunt faptul că ascult pe cineva recitând în limba mea maternă. Ascult pe cineva cântând

în limba mea maternă în timp ce mă plimb pe stradă. Rădăcinile mele sunt atunci când stau la mine acasă, împreună cu dumneavoastră, iar eu port costumul meu tradiţional. Tradiţiile noastre au o vechime milenară. Nu poţi să le laşi pur şi simplu să dispară. Lumea va fi cu mult mai bogată, dacă diferitele culturi îşi păstrează coloritul şi diversitatea".

M-am identificat întru totul cu Gujral, poate pentru că m-am născut şi am crescut într-o comunitate relativ mică din Minnesota. Globalizarea poate avea un profund efect de dezorientare. A-ţi vedea măslinii smulşi din rădăcini sau omogenizaţi într-un terci global înseamnă a-ţi pierde raportul cu lumea.

La toate acestea mă gândeam într-o clipă amiază la Ierusalim împreună cu prietenul meu, Yaron Ezrahi, teoretician în probleme de de

politică, care a făcut o observaţie tranşantă. A spus: „Ştii, Tom, sunt două moduri în care poţi face pe cineva să se simtă dezrădăcinat Unul este să-i distrugi căminul şi celălalt este să faci în aşa fel, încât casa lui să fie la fel cu oricare alta de oriunde/4

Cum poate fi prevenită o asemenea dezrădăcinare? în primul rând, trebuie să se înţeleagă că globalizarea-americanizarea nu este doar introdusă forţat din exterior, ci şi absorbită din interior. Oamenii de pretutindeni pe glob vor să trăiască în sistemul globalizării, şi aceasta din o mulţime de motive. Locuitorii aceia din Qatar care se înghesuiau în Taco Bell pe promenada din Doña nu veneau din vreun fermecător local sau dintr-un bistro din apropiere cu alămuri strălucind de curăţenie şi mobilier de stejar. Înainte ca aici pe promenadă să existe Taco Bell, a fost, probabil, o cârciumă invadată de muşte cu câţiva tipi prăjind carne pe cărbuni în condiţii sanitare

necorespunzătoare, fără lumină şi fără spălător. În locul acesteia, locuitorilor din Qatar li se oferă acum ceva ce nu au mai gustat înainte, mâncare mexicană, toalete curate, standarde sanitare internaţionale, personal amabil şi zâmbitor şi controale de calitate – totul la un preţ ieftin pe care oricine poate să şi-l permită. Nicio mirare că lumea se înghesuie.

Aici mai există ceva ce se oferă, ceva ce nu este vizibil, dar care pentru mulţi contează mai mult Am descoperit acest lucru pentru prima oară în Malaysia. M-am să-l văd pe ministrul de Finanţe şi, în timp ce aşteptam în anticameră, purtătorul său de cuvânt m-a prezentat unui om de afaceri malaysian aflat acolo tot pentru a sta de vorbă cu ministrul. A fost prezentat cu cuvintele: „Dl. Ishak Ismail este proprietarul filialei Kentucky Fried Chicken în Malaysia. „Imediat mi-am scos mapa de scris IBM şi am insistat să-i iau un interviu.

„Spuneţi-mi un lucru", am întrebat eu. „Ce îi atrage atât de mult pe malaysieni la Kentucky Fried Chicken? 44 Nu le place numai gustul, a spus el, le place şi ceea ce simbolizează el: modernitate, americanizare, a fi la pas cu ultima modă. „Ceva occidental, în special american, asta le place oamenilor de aici", a explicat dl. Ismail. „Asta vor să mănânce, asta vor să fie. Am văzut oameni veniţi din mici oraşe de provincie din toată Malaysia, stând la coadă la Kentucky Fried Chicken – vin aici de pretutindeni. Vor să se simtă asociaţi cu America. Oamenilor de aici le place tot ce este modern. Se simt moderni dacă mănâncă asta.44 într-adevăr, în aşezările rurale din Malaysia a merge la Kentucky Fried Chicken echivalează pentru mulţi malaysieni cu cea mai ieftină excursie în America pe care şi-o pot permite.

311

Malaysienii merg la Kentucky Fried Chicken şi cei din Qatar merg la Taco Bell pentru acelaşi motiv pentru

care americanii merg la Universal Studios – ca să vadă originile visurilor lor. Astăzi, e bine sau e rău, globalizarea este un mijloc de a răspândi visul american pe glob. În satele globale de astăzi, oamenii ştiu că există un alt mod de viaţă, ştiu cum este stilul de viaţă american, şi mulţi dintre ei îşi doresc o felie mare din el pe care să o poată mânca, cu tot ce ţine de aceasta. Unii se duc la Disney World ca să îl dobândească, alţii se duc la Kentucky Fried Chicken în nordul Malaysiei. Ivy Josiah, o tânără malaysiană care militează pentru drepturile omului, mi-a descris odată sentimentele complexe ale generaţiei ei legate de acest fenomen. „Sunt emoţionată când mă gândesc cum birturile noastre tradiţionale sunt înghiţite de Kentucky Chicken, McDonald's şi Chillis, spunea ea. „Ne pierdem identitatea. Am crescut cu aceste birturi. Tinerii nu. Intri acum în aceste birturi şi găseşti şobolani şi apă care nu poate fi băută. O trataţie grozavă pentru un copil malaysian înseamnă astăzi să mergi la Pizza Hut. Globalizarea este americanizare. Elitele spun 'N-ar trebui să aveţi McDonald's, dar pentru oamenii simpli, care nu călătoresc în America, America vine astfel la ei".

Pentru toate aceste motive ar trebui să fie cineva naiv să creadă că putem stopa în vreun fel forţa implacabilă a restaurantelor McDonald's, Taco Bell, care vor să deschidă filiale oriunde în lume. Ele proliferează pentru că oferă oamenilor ceva ce aceştia îşi doresc, iar a le spune oamenilor din ţările în curs de dezvoltare că nu ar trebui să le aibă pentru că ele deformează impresiile şi experienţa vizitatorilor din ţările dezvoltate ar fi deopotrivă insuportabil de arogant, precum şi inutil.

Este adevărat că, din punct de vedere cultural, ceva se pierde – pentru ei şi pentru noi – cu cât mai mult aceste filiale globale ne salută din vârful fiecărei coline, din terminalul fiecărui aeroport şi din oricare colţ al lumii. Singura speranţă – şi este cu adevărat singura – o

reprezintă faptul că ţările vor învăţa să dezvolte multiple filtre pentru a preveni ştergerea culturilor lor prin efectul omogenizator al capitalismului glo bal. Pentru că, ţinând seama de forţa şi viteza globalizării în zilele noastre, acele culturi care nu sunt suficient de robuste pentru a proceda astfel vor fi şterse, la fel ca toate speciile care nu se pot adapta la schimbările mediului.

Cred că cel mai important filtru este abilitatea de a „glocaliza". Eu numesc o glocalizare sănătoasă abilitatea unei culturi, atunci când se confruntă cu o altă cultură, puternică, de a absorbi influenţele care o penetrează în mod natural şi care o pot îmbogăţi, de a ţine piept acelor

lucruri care îi sunt realmente străine şi de a separa lucrurile care sunt într-adevăr diferite, dar care pot face plăcere şi pot fi celebrate ca diferite. Scopul glocalizării este de a face ca fiecare ţară să poată asimila aspectele globalizării în propria ţară şi în propria cultură într-o manieră care să aducă un surplus creşterii şi diversităţii lor, fără a le înăbuşi.

Glocalismul este un proces foarte vechi, care poate fi urmărit până în Antichitate, când, de exemplu, culturile locale s-au văzut confruntate cu elenismul în expansiune şi au încercat să absoarbă ce era mai bun fără a se lăsa strivite. Iudaismul este un exemplu clasic de cultură religioasă care a absorbit, generaţie după generaţie, influenţe din multe ţări diferite, fără a-şi pierde esenţa identităţii. Profesorul meu, rabinul Tzvi Marx, menţionează faptul că atunci când evreii s-au confruntat prima dată, în secolul 4 î.Hr., cu grecii, singurul lucru pe care l-au absor bit complet în gândirea evreiască a fost logica greacă, pe care au topit-o în învăţătura biblică şi rabinică din zilele acelea.

„Această absorbire a logicii greceşti s-a făcut relativ

uşor, pentru că era înrudită organic cu ceea ce făceau rabinii şi învăţaţii în Scriptură pe vremea aceea, şi anume cultivarea adevărului, spune Marx. „Indiciul unei absorbţii sănătoase îl constituie certitudinea că o societate poate prelua ceva din afară, îl poate adopta ca pe ceva propriu, îl poate încadra în propriul ei sistem de referinţă şi poate uita că a venit din exterior. Acest lucru se petrece atunci când, fiind absorbită, forţa externă atinge ceva care există latent în propria cultură, dar care poate că nu este dezvoltat pe deplin, iar întâlnirea cu stimulul din afară îmbogăţeşte realmente acel lucru şi îl ajută să se dezvolte”. Acesta este modul în care progresează speciile şi culturile.

În acelaşi timp în care evreii au venit în contact cu logica greacă, ei au venit în contact şi cu cultul grec al corpului, ca să nu mai vorbim de preocuparea grecilor pentru Eros şi politeism. Aceste influenţe nu au fost absorbite de evrei. Erau considerate ceva străin şi străine au şi rămas. Grecilor le făcea plăcere să privească sportivi goi. Evreilor nu, şi de aceea niciodată nu au absorbit această parte a culturii greceşti. Cei care o făceau erau consideraţi ca asimilaţi, care îşi pierduseră sentimentul de sine iniţial. În sfârşit, au existat unele mâncăruri greceşti şi stiluri de îmbrăcăminte pe care în zilele acelea evreii le adoptau selectiv şi care le făceau plăcere, pentru că erau diferite, dar pe care nu şi le-au apropiat niciodată. Să reluăm: ei nu au renunţat la supa cu găluşti din făină de pască pentru a mânca souvlaki, dar au mâncat souvlaki şi l-au savurat ca pe ceva diferit.

314

Un glocalism sănătos este întotdeauna un proces *încercare-şi-eroare*, dar el este din ce în ce mai necesar. Într-o lume din care au fost înlăturate şi vor mai fi şi în continuare înlăturate atât de multe ziduri de protecţie, garduri şi tranşee, culturile care se pricep la glocalizare au

un real avantaj, iar cele care nu se pricep, vor trebui să înveţe acest lucru. Unele culturi nu sunt în mod evident buni glocalizatori, şi din această cauză globalizarea reprezintă un real pericol pentru ele. Atunci când ţările sau culturile nu se pricep la glocalizare, aveţi în faţă un tip de reacţie ca acela al fundamentaliştilor islamici talibani din Afghanistan: ei se tem de o întâlnire *încercare-şi-eroare* cu globalizarea, pentru că se tem că totul se va încheia cu o eroare şi cu cultura lor strivită, aşa că trag, pur şi simplu, un văl deasupra întregii ţări sau caută să ridice ziduri tot mai înalte. Dar aceste ziduri sunt sparte în mod inevitabil de Turma electronică şi, când se întâmplă aşa, şi oamenii încep să-şi piardă propria identitate culturală, ei sfârşesc prin a deveni asimilaţi în propria lor ţară. Propria lor ţară devine doar un loc prin care trec alte ţări şi alte culturi.

Mai există un pericol. Se poate ca unele culturi să-şi închipuie că glocalizează într-o manieră sănătoasă, dar, în realitate, ele sunt asimilate şi îşi pierd identitatea într-un mod subtil şi lent. Un exemplu arhicunoscut, dar evident este modul în care McDonald’s din Japonia a fost asimilat de cultura şi arhitectura japoneză. Cu 2000 de restaurante în Japonia, McDonald’s din Japonia, „Makudonarudo”, este cea mai mare filială McDonald’s din afara Statelor Unite. McDonald’s din Japonia s-a inte grat atât de bine în Japonia, încât circulă povestioara cu fetiţa japoneză care ajunge la Los Angeles, priveşte în jur, vede câteva restaurante McDonald’s, îşi trage mama de mânecă şi-i spune: „Uite, mamă, există McDonald’s şi în ţara asta”. O puteţi scuza pe fetiţa japoneză care a fost surprinsă că McDonald’s era o companie americană şi nu una japoneză. (Clientela de la McDonald’s din Japonia l-au rebotezat pe Ronald McDonald „Donald McDonald, pentru a face numele mai uşor de pronunţat pentru japonezi.) /* Nu ai cum să deschizi două mii de restaurante în Japonia dacă

eşti privit ca o companie americană", îmi spunea James Cantalupo, preşedinte la McDonald's International. „Uite, McDonald's serveşte carne, pâine şi cartofi. Carne, pâine şi cartofi se mănâncă pe aproape toată suprafaţa pământului. Totul depinde de cum ambalezi şi de experienţa pe care o oferi.**

Faptul că fetiţa japoneză din acea istorioară nu ştia că McDonald's vine din Chicago şi a fost fondat de un tip pe nume Ray Kroc, care nu era japonez, nu reprezintă pentru mine un semn de glocalism nesănă tos. Ceea ce este tratat ca diferit – Big Mac – şi produce plăcere tocmai

pentru că este diferit, nu este perceput astfel. O glocalizare nesănătoasă apare atunci când este absorbit ceva ce nu este parte din cultura dumneavoastră, nu face contact cu ceva ce există latent în cultura proprie, dar dumneavoastră aţi pierdut astfel contactul cu cultura şi credeţi că acel ceva străin vă este propriu. Tzvi Marx spune: „În medicină se afir mă că o modalitate prin care cancerul intră într-o celulă este prin deghizarea sa, aşa că celula respectivă nu ştie că el este acolo şi crede că acest cancer este o parte organică din sine – până când este prea târziu, iar cancerul a pus stăpânire pe nucleul celulei şi toată celula dispare brusc". Acest lucru se poate întâmpla, dacă glocalizarea acţionează ca virusul cancerului păcălindu-vă şi făcându-vă să credeţi că este vorba de ceva ce ţine de aici, deşi, de fapt, nu ţine. Mă bucur că există McDonald'se în Japonia, şi mă bucur că, în apropiere de casa mea din Bethesda, există un bar sushi. Mă bucur că unei fetiţe japoneze îi place McDonald's, aşa cum eu mă bucur că fetiţelor mele le place sushi. Dar este important ca acestei fetiţe japoneze să-i placă *pentru că* este diferit, nu pentru că ea îşi închipuie în mod greşit că, de fapt, este japonez. Când se întâmplă ceva de felul

acesta, există toate şansele ca această fetiţă japoneză să piardă în cele din urmă contactul cu ceea ce este realmente japonez, şi într-o bună zi să se trezească la fel ca celula amintită şi să descopere că a fost invadată şi nu a mai rămas nimic din şinele ei iniţial şi din cultura ei iniţială.

Cu toate acestea, glocalismul singur, chiar şi în forma sa cea mai sănătoasă, nu este suficient pentru a proteja culturile indigene de globalizare. Este, prin urmare, nevoie de filtre puternice. Mai întâi este nevoie de legi de zonare, legi de protejare a acestor zone şi programe educaţionale pentru a apăra regiunile unice şi moştenirea culturală de o insidioasă dezvoltare omogenizatoare. Nu trebuie să spunem 'nu' fiecărui McDonald's, dar putem spune 'nu' unor McDonald's din anumite regiuni. Acest lucru reclamă o planificare strictă de către birocraţi care nu pot fi cumpăraţi cu uşurinţă şi de politicieni dispuşi să recunoască valoarea reală a conservării culturale.

Sudul Franţei este conservat ca Sudul Franţei, în parte pentru că Germania, prin intermediul Uniunii Europene, subvenţionează agricultura franceză, aşa încât micile gospodării franceze şi, prin urmare, micile magazine franceze şi micile sate pot supravieţui intacte, în ciuda presiunilor globale vizând alipirea gospodăriilor şi transformarea satelor în centre comerciale. Cu alte cuvinte, ceea ce admirăm în Sudul

3 i6

Franţei se datorează unei politici care recunoaşte valoarea reală a con servării culturale. La bază se află o politică europeană comună de agricultură şi transferarea plăţilor pentru sprijinirea micilor agricultori, aşa încât satele să se păstreze acolo parţial pentru că sunt văzute ca o sursă de bogăţie culturală. Avem nevoie de asemenea tipuri de plase de asigurare socială pentru culturile noastre. Politicienii trebuie să educe opinia publică

explicând importanţa acestor reţele de asigurare cultur ăla şi trebuie să le promoveze.

În ţările în curs de dezvoltare, unde nu există o clasă de mijloc suficient de mare pentru a aprecia sau a face lobby pentru conservarea culturală şi unde legile privind zonarea şi legislaţia privitoare la mediul înconjurător sunt slabe, uşor de încălcat cu ajutorul corupţiei sau ine existente este nevoie de un alt filtru: piaţa. A veni la un tăietor de copaci din Indonezia, care are de hrănit o familie de douăsprezece persoane, şi a-i spune că nu ar trebui să culce la pământ şi să dea foc pădurii tropi cale pentru că este o parte a moştenirii culturale a ţării sale nu are niciun sens. El vă va spune „Vreţi s-o conservaţi, cumpăraţi-o!” Oamenii trebuie să vadă că această conservare culturală este legată de binele lor şi că aceasta nu înseamnă sacrificarea lor în cursa pentru prosperitate. Turismul poate juca un rol important în crearea de stimulente pentru localnici de a păstra caracterul şi tradiţia locului. Turiştii sunt întotdeauna interesaţi să afle: se poate respira aer curat? Apa poate fi băută? Asemenea subiecte sunt importante pentru un hotelier care vrea să vândă cina contra 20 USD unui turist decât pe un dolar unui localnic. Uneori cel mai bun mod de a proteja o piramidă, un şantier arheologic sau un peisaj unic este de a face în aşa fel, încât conservarea să fie mai profitabilă pentru cei care locuiesc în preajma ei.

Vizitând Bali, în Indonezia, în 1997, soţia mea şi cu mine am făcut o excursie la unul din cele mai frumoase locaşuri de cult, Pura Tanah Lot, un templu construit pe o ieşitură stâncoasă de pe litoral. Când vine fiu xul, brizanţii separă ieşitura şi templul de uscat. Este o atracţie spectaculoasă pentru milioane de turişti indonezieni care vin să viziteze şi o ofertă pentru cultura hindu. Am ajuns la apusul soarelui şi, când am vrut să-i fac soţiei mele o fotografie având templul în fundal, am observat un cart de

golf care trecea în viteză. De-a lungul ţărmului, la numai câteva sute de yarzi de templu, s-a amenajat un teren de golf, iar cărarea care unea găurile din teren urma linia ţărmului. Să ne înţelegem, îmi place golful, dar îmi plac şi peisajele uluitoare şi respect templele sacre. Era evident că, atunci când a fost aprobat proiectul pentru terenul de

golf, nimeni nu s-a gândit la locul unde urma să fie amplasat, sau se mai poate ca birocratul răspunzător de proiect să se fi lăsat mituit

Nicio mirare că, chiar în săptămâna în care ne aflam acolo, Jakarta Post a inserat un articol despre câţiva artişti din Bali unde era organizată o expoziţie în semn de protest împotriva asfaltării acelui paradis. Post arăta că expoziţia cuprindea un desen reprezentând o minge de golf căzută în mijlocul unei procesiuni hinduse. Într-un alt tablou, Bali apărea ca o minge de golf lovită de omenire, iar într-altul se vedea un ţăran balansându-şi săpăliga ca un jucător de golf care se pregăteşte să lovească mingea, numai că el o balansa împotriva investitorilor. Expoziţia se intitula sarcastic: „glo – BALI zation”.

Dacă Bali va continua să meargă în jos pe această cărare de autodis trugere, aceasta va însemna sfârşitul afacerii cu turismul. Într-adevăr, ghidul pe care îl foloseam pentru a ne orienta în Bali, unul dintre ghidurile Knopf, care fusese scris cu doi înainte de vizita noastră, spunea următoarele despre Pura Tanah Lot „Intensa activitate turistică a locului este deconcertantă şi încă nu s-a terminat în apropiere se proiectează construirea unui hotel de lux şi a unui teren de golf. În momentul de faţă, locul încă merită să fie vizitat” Atunci când ghidurile turistice încep să avertizeze că ţara îşi exploatează la maximum propria cultură şi le spun turiştilor să vină s-o vadă înainte de a se pierde, se ştie că ţara a intrat în zona periculoasă.

Mă tem că următoarea ediţie a ghidului Knopf pentru Bali va scrie pur şi simplu: „Prea târziu. Mergeţi în altă parte”.

Din această cauză, motivul profitului este uneori necesar, dar nu este suficient, pentru că poate cu uşurinţă să conducă la comercializare şi la exploatarea oricărui lăcaş cultural. Mai este nevoie şi de o clasă de mijloc şi de o elită suficient de angajate pe tărâm social pentru a finanţa conservarea lăcaşurilor culturale, chiar dacă nu aduc profit, sau tocmai pentru că nu aduc profit. Atunci când se pune problema de a conserva aspecte necomerciale ale vieţii, nu poţi să ceri pieţii să facă prea mult şi nici nu poţi să doreşti ca piaţa să facă prea mult.

„În perspectivă îndelungată, ar fi o iluzie să ne gândim că piaţa şi motivul profitului singure pot fi suficiente pentru a apăra atracţiile culturale sau de peisaj”, argumenta Fareed Zakaria, redactor şef la Foreign Affairs, care este de origine indiană. „Pur şi simplu nu sunt suficiente. Pentru că globalizarea conferă puteri omului simplu. Ea conferă bărbatului obişnuit şi femeii obişnuite puterea de a avea toate aceste opţiuni şi, atunci când se întâmplă acest lucru, în mod inevitabil ei vor face alegerea care pare a fi cea mai atrăgătoare, cea mai modernă, cea mai

tentantă, cea mai potrivită şi cea mai rentabilă. Şi este foarte posibil ca ei să-şi dorească centre comerciale pe fiecare stradă şi restaurante Taco Bell la fiecare colţ de stradă, chiar dacă în scurt timp peste cultura lor locală şi naţională va trece tăvălugul. De aceea nu este suficient doar să antrenezi piaţa, trebuie s-o şi reglementezi. Dar, pentru a o reglementa, este nevoie de elite dispuse să apere lucrurile împotriva pieţii – să creeze spaţii unde piaţa nu va domni sau pe care nu le va invada şi, în felul acesta, să protejeze acele aspecte total iraţionale, neeconomice ale caracterului naţional al unei ţări. De

regulă, doar elitele, care nu se văd ameninţate în avuţia lor, sunt dispuse să se preocupe de aceste lucruri. Rockefeller contribuie la amenajarea sistemului de parcuri naţionale din America. Metropolitan Museum a fost fondat de mari capitalişti care au declarat că avem nevoie de un muzeu care să nu aibă nimic de-a face cu piaţa. O

acă toate aceste filtre pentru protejarea culturii şi mediului înconjurător au un sens în teorie, trebuie să le puneţi pe toate simultan în mişcare pentru a exista o oarecare speranţă de impact. Parcul din pădurea tropicală nu va aduce niciodată suficiente câştiguri pentru a elimina tăiatul copacilor; birocraţii singuri nu vor avea niciodată suficientă voinţă politică pentru a aplica legile privitoare la mediu; corporaţiile ecologiste singure nu vor fi niciodată suficiente pentru a încetini ritmul degradării; campaniile de pe Internet nu vor fi niciodată suficiente pentru a ţine în frâu Turma electronică.

De aceea sper, şi de fapt cred că, de îndată ce vom intra în acest deceniu următor al globalizării, cineva sau vreun partid va elabora o politică bazată pe conceptul punerii în mişcare simultană a tuturor acestor filtre. Nu mă refer la Greenpeace, mă refer la principalele partide şi la politicieni.

Începutul îl vor face ţările dezvoltate şi vor fi urmate de celelalte. Vestea bună este că această politică are deja un nume – „problema locuibilităţii”. În America, vicepreşedintele Al Gore a atacat această problemă. Locuibilitatea, argumentează el, reclamă „creştere inteligentă?, iar creşterea inteligentă reclamă politicieni care să elaboreze un set de legi, stimulente şi iniţiative care pot face toate filtrele să funcţioneze împreună. Un element cheie al strategiei lui Gore este crearea aşa-numitelor „împrumuturi pentru o mai bună America?. Prin subvenţii din fondurile federale, acest program ar permite comunităţilor să primească până la 9, 5 miliarde USD

împrumuturi care să fie
DEMOLATORUL
319
folosite pentru a cumpăra suprafeţele verzi disponibile, a restaura par curile lăsate în paragină şi a renova spaţiile, în special intravilane, unde mediul a fost deteriorat, dar poate fi refăcut

Numai o politică intransigentă şi coerentă de locuibilitate, care să permită societăţii să acţioneze concertat toate filtrele culturale şi ambientale necesare, are şansa de a echilibra planurile de afaceri intran sigente, coerente, puternice din punct de vedere financiar şi eficiente ale Nike, MTV, McDonald’s, Pizza Hut, Enron şi Taco Bell. Se prea poate ca, deocamdată, toate acestea să nu fie decât o speranţă şi un deziderat, dar sunt în mod necesar o speranţă şi un deziderat, pentru că, fără conservarea mediului înconjurător şi fără conservare culturală, nu poate fi vorba de o globalizare durabilă.

Acestea sunt un tot. Culturile sunt alimentate şi susţinute în mediul lor original. Cele mai interesante şi mai variate triburi din zona Ama zonului trăiesc în regiuni străvechi, cele mai nepoluate şi cele mai nedezvoltate. Iar cele mai interesante şi variate oraşe, peisaje, regiuni şi comunităţi din America, Qatar sau Sudul Franţei sunt cele în care mediul înconjurător nu a fost asfaltat şi transformat în centre comerciale, aşa încât să semene cu oricare loc din SUA.

În această privinţă, Israelul oferă un foarte interesant studiu de caz, pentru că este un loc cu o cultură puternică, milenară şi un mediu mai familiar decât oriunde în lume, pentru că fiecare colină şi fiecare stâncă este pomenită în Biblie. Şi, cu toate acestea, astăzi Society for Protection of Nature în Israel (SPUI) luptă împotriva extinderii urbane masive care tinde să sufoce ţara. Dacă aţi plantat un copac pe o colină între Ierusalim şi Tel Aviv, vizitaţi-l cât mai

repede. N-o să mai fie multă vreme acolo, pentru că, în 2020, suprafaţa cuprinsă între Haifa, Tel Aviv şi Ierusalim va deveni, probabil, un uriaş megalopolis, fără nicio cusătură în interiorul său. Israelienii construiesc ca şi când ar trăi în Australia – cu cât e mai mult, mai mare şi mai vast, cu atât e mai bine. Dacă actuala creştere demografică va continua, Israelul, în afara deşertului Negev, va deveni în curând una dintre ţările cu cea mai mare densitate din lume. Din păcate, arcurile aurite de la McDonald's domină acum o colină impunătoare de la intrarea în Ierusalim, cum vii dinspre Vest.

Tocmai pentru că Israelul nu va putea limita niciodată imigraţia evreilor, va trebui să dea mult mai multă atenţie unei dezvoltări durabil; altminteri, cultura israeliano-sionistă va pierde mediul din care s-a născut şi de care este legată atât de strâns. „Orice proiect care este aprobat contrar planului naţional şi care distruge spaţiile libere, distruge o parte din moştenirea evreiască – peisajul biblic din zilele lui David şi

3 io

LEXUS ŞI MĂSLINUL

Solomon", explica Avram Shaked, coordonator în probleme de conservare la SPUI, când am petrecut împreună o dimineaţă privind câteva buldozere care muşcau din colinele iudaice. „Biblia pomeneşte de viile de la Ben Shemen. Astăzi Ben Shemen este cea mai mare încrucişare de autostrăzi din ţară. Încă mai vorbim de Tara lui Israel în termeni metafizici, dar uităm ţara din zilele noastre".

Yoav Sagi, preşedinte la SPUI, intervine şi el: „Trebuie să schimbăm mentalitatea de aici de a cuceri pământuri în a conserva pământuri. Pentru că, dacă Israelul va deveni într-o bună zi o ţară normală, fără războaie, ceea ce ne va susţine aici va fi calitatea vieţii şi legătura cu pământul. Dar dacă vom continua actuala

tendinţă, nu vom mai avea nicio bună calitate a vieţii şi nici legătura cu pământul”.

Dacă le răpeşti căminelor oamenilor specificitatea – fie omogenizându-le, fie distrugând mediul lor înconjurător –, le subminezi nu numai cultura, ci şi coeziunea lor socială. Cultura poate fi una din cele mai puternice forme de autocontrol în comportamentul uman. Ea încurajează o serie întreagă de obiceiuri, reguli de comportament, aşteptări şi tradiţii care caracterizează viaţa şi menţin coeziunea societăţilor în esenţa lor. Atunci când globalizarea dezlănţuită smulge din rădăcini culturile şi mediul înconjurător, distruge şi contextul social necesar de la bază.

Ajungem astfel înapoi la globalizare. Nu se poate construi o societate în ascensiune – care este esenţială în contactul cu globalizarea –, dacă în acelaşi timp se distruge fundamentul cultural care cimentează societatea şi-i conferă încrederea în sine şi coeziunea de care este nevoie pentru a interacţiona corespunzător cu lumea. Din această cauză, îngrijorarea pe care mi-o provoacă ţările în curs de dezvoltare peste care trece tăvălugul globalizării este mai mare decât dorinţa de a le păstra ca locuri pline de culoare, de care să ne bucurăm cu toţii ca turişti. Grija mea este că, fără mediu înconjurător, nu există o cultură durabilă, şi fără o cultură durabilă nu există o comunitate durabilă şi fără o comunitate durabilă nu există o globalizare durabilă.

Pot vedea foarte clar acest proces chiar în imediata mea apropiere. Cafeneaua mea favorită, situată la câteva mile de casa noastră din Bethesda, în Maryland, se numeşte Corner Bakery (Brutăria din colţ), în primul rând, îmi place numele Corner Bakery. Evocă ceva cald şi familiar, iar înăuntru se vând treizeci de sorturi diferite de pâine. Are şi parfumul brutăriilor de pe vremuri şi chiar aşa şi arată, cu lemnărie de culoare închisă lustruită şi

alămuri şi un personal prietenos. Da, aceasta este Corner Bakery a mea. O singură problemă este cu ea. Nu este la colţul străzii. Este în malliil Montgomery, un centru comercial. Chiar şi

numele şi atmosfera locului evocă vechea brutărie de pe strada principală, dar nu e decât o amăgire. Când intri în Corner Bakery, nu te întâmpină niciun „salut, vecine-salut, tataie-salut, doctore". Este doar o adunătură de străini veniţi aici de pe autostrada de viteză. Cu alte cuvinte, am ajuns în cele din urmă în era post-McDonald's. Se pare că ne-am întors la ceva ce ţine de rădăcinile noastre, dar comunitatea şi mediul înconjurător pe care se sprijinea vechea brutărie din colţ au pie rit în spatele filialei Corner Bakery. La fel ca satele potemkiniste, care nu erau ancorate în comunitate, ci în ciment

Mă tem că Malaysia şi Thailanda, India şi Israelul, Qatarul şi Indonezia vor ajunge, în cele din urmă, într-un punct al dezvoltării lor în care vor dori să reînvie brutăriile lor din colţ – vederile, aromele, culorile, birturile, arhitectura şi peisajele vechi. Acelea au fost cuiburile în care propriile lor culturi distinctive, propriii măslini, au fost plantaţi şi îngrijiţi. Dar s-ar putea să descopere că aceştia au fost şterşi de pe faţa pământului pentru totdeauna, nu de vreo formă nouă, mai evoluată a vechii lor culturi, aşa cum s-a întâmplat de-a lungul istoriei, ci mai degrabă de o sterilă cultură globală, introdusă cu forţa în societatea lor.

Nu putem spera să păstrăm fiecare cultură din lume aşa cum este astăzi. Şi nu putem conserva o cultură dacă îi lipseşte voinţa internă şi coeziunea pentru a face singură acest lucru. La fel ca speciile de plante şi animale, culturile apar, se dezvoltă şi mor ca parte a evoluţiei. Dar, ceea ce se petrece astăzi graţie globalizării, este turbo-evoluţie.

Nu este corectă. Într-o lume fără ziduri, chiar şi unele culturi foarte robuste nu sunt, pur şi simplu, un adversar pe măsura Turmei electronice. Pentru a supravieţui, ele au nevoie de ajutor, sau vor fi distruse într-un ritm mult mai rapid decât pot fi regenerate prin evoluţie, iar noi vom sfârşi prin a privi la grădina zoologică un singur animal.

Într-un articol special publicat în numărul din august 1999 al revistei National Geographic şi consacrat culturii globale se arăta: „Nu există o mai bună măsură a acestei crize ca pierderea limbilor. Pe parcurgul întregii istorii au existat aproximativ 10.000 de limbi vorbite. Astăzi, din cele circa 6.000 de limbi încă vorbite, multe nu se mai predau copiilor – ele sunt deja literalmente limbi moarte – şi numai 300 sunt vorbite de mai mult de un milion de oameni. Într-un\alt secol, jumătate din limbile vorbite în toată lumea se pot pierde... Analogia biologică este un à-propos. Dispariţia în echilibru cu naşterea unor noi specii este un fenomen normal. Dar valul actual de pierderi de specii cauzat de activităţile umane este fără precedent. Ca probă, limbile, la fel ca speciile şi culturile. au evoluat întotdeauna dar astăzi limbile se pierd într-un ritm

alarmant – într-o generaţie sau două. „Când pierdem o limbă este ca şi când asupra Luvrului s-ar arunca o bombă”, se plânge Ken Hale de la Massachusetts Institute of Technology. Când dispar limbile, mor culturile. În mod inerent, lumea devine un loc mai puţin interesant, mai sacrificăm şi o serie de cunoştinţe, realizări intelectuale de milenii”.

Nimeni nu înţelege acest lucru mai bine decât James Wolfensohn, preşedintele Băncii Mondiale. Wolfensohn mi-a povestit odată despre o excursie pe care a făcut-o în Guatemala, la scurt timp după ce preluase conducerea Băncii Mondiale. „Am fost pe podiş şi m-am întâlnit cu

bătrâni mayaşi. Era un sat teribil de sărac, în care nimic nu era de găsit Trebuia să găsim modalităţi prin care să contribuim la îmbunătăţirea sistemului de asistenţă sanitară şi a celui educaţional. Când am ridicat problema educaţiei, a reieşit că era lucrul despre care voiau se vorbească cel mai mult. Chiar mai mult decât despre apă. Ne cereau ajutorul pentru protejarea educaţiei mayaşe, o tradiţie orală care a străbătut trei milenii. Aici oamenii erau atât de sărmani, dar aveau o istorie şi o cultură incredibil de bogate – studiaseră matematica şi astronomia cu mult înaintea Occidentului – şi voiau să-i ajutăm s-o poată transmite copiilor lor. Lumea va fi un loc mai sărac dacă nu-i vom putea ajuta”.

Wolfensohn a demarat un program de împrumuturi în scopuri culturale la Banca Mondială – în plus faţă de împrumuturile normale de dezvoltare – în ideea că pierderea cunoştinţelor şi culturii acelor bătrâni mayaşi ar echivala cu pierderea ADN-ului speciilor rare de plante şi animale. Printre proiectele de împrumuturi culturale suportate în prezent de Banca Mondială se numără restaurarea Muzeului Naţional din Brazilia, restaurarea moscheilor din Samarkand, conservarea locurilor sfinte din Bethlehem, elaborarea unui dicţionar în Uganda, dezvoltarea proiectelor de conservare a culturilor vii ale popoarelor indigene din Perú şi Bolivia şi sprijin pentru artizanii şi meşteşugarii tradiţionali din Maroc. Singurul lucru regretabil este acela că Wolfensohn trebuie să se lupte în fiecare an cu comitetul director al Băncii Mondiale, format din miniştri de Finanţe, pentru a finanţa acest program. Wolfensohn mărturiseşte: „Le spun Puteţi să vă imaginaţi Anglia fără istoria ei? Puteţi să vă imaginaţi ce s-ar întâmpla cu Franţa fără cultura ei? Bine, dacă nu puteţi concepe aşa ceva, de ce refuzaţi aceasta ţărilor în curs de dezvoltare care au şi mai mare nevoie de ajutor? Nu puteţi face oamenii să meargă mai departe

atâta timp cât ei nu-şi cunosc temeliile şi trecutul din care au apărut „Cea mai bună parte a programului lui Wolfensohn o constituie aceea că ţările care primesc ajutor cultural trebuie să

folosească cel puţin 15% din acesta pentru a subvenţiona artişti, pictori, artizani şi poeţi moderni, aşa că Banca Mondială nu se limitează la a transporta culturile la muzeu, ci şi le îngrijeşte ca pe nişte realităţi vii.

Dacă globalizarea va fi durabilă depinde, în parte, de cât de bine vom folosi fiecare din noi filtrele de care este nevoie pentru a ne proteja culturile şi mediul înconjurător, culegând din ele ce e mai bun. Dacă globalizarea devine un mod mai eficient de a face schimb de culturi – pentru mine să gust sushi şi kabuki ale fetiţei japoneze, în timp ce ea se înfruptă din McDonald's al meu şi se amuză la Disney aşa încât, de fapt, oamenii să probeze şi să aleagă mai mult, dacă ea se dovedeşte a fi o confederaţie de culturi distincte şi nu o omogenizare a lor, şi dacă ea promovează mai mult un univers diferit din punct de vedere cultural decât un glob lipsit de suflet, standardizat, va fi durabilă. Yaron Ezrahi spunea: „Fie că globalizarea ne omogenizează doar la suprafaţă, iar rădăcinile culturale locale rămân, fie că ea ne omogenizează odată cu rădăcinile noastre şi acţionează mortal asupra mediului înconjurător, culturii şi politicii".

Pentru Disney World este perfect să aibă un pavilion chinezesc şi un pavilion francez şi un pavilion mexican. Dar Dumnezeu să ne apere de o lume în care pavilionul chinezesc de la Disney World este doar o amintire a ceea ce era odinioară China şi în care Regatul Animalelor de la Disney World este doar o amintire a ceea ce era odată jungla şi în care cafeneaua Pădurea tropicală este singura pădure tropicală pe care o puteţi vedea dumneavoastră sau copiii dumneavoastră.

14

Câştigătorii iau totul

Cum stă Nikkei şi câte puncte a făcut Detroit.

— Michael Jordan, vorbind într-un spot publicitar în care apare ca afacerist pe Wall Street

Dennis, am venit din Polonia pentru tine...

— Pancartă din mulţime adresată lui Dennis Rodman la United Center, stadionul Chicago Bulls, 11 aprilie 1998

Am un abonament la echipa de baschet Washington Wizards NBA

şi vara lui 1996 a fost un moment întunecat pentru toţi fanii

Wizards. Cel mai bun înaintaş de la Wizards, Juwan Howard, putea să-şi aleagă singur echipa în vara aceea, iar Miami Heat, o echipă cu mulţi bani, încerca să-l ademenească oferindu-i 120 milioane USD pe şapte ani. Iniţial, Wizards îi oferiseră „numai" 75 milioane până la 80 milioane USD. Când negocierile pentru perfectarea contractului erau în toi, tocmai m-am întâlnit întâmplător cu comentatorul politic Norman

Ornstein de la American Enterprise Institute, şi el un fan Wizards, şi am început să ne lamentăm din cauză că părea sigur că Miami îl va lua pe

Howard.

„Îţi dai seama, a spus Ornstein, că de vină e NAFTA".

Am început să râdem amândoi, ştiind că în spatele vorbelor lui Ornstein era ceva adevăr. Într-o formulare foarte simplificată, globalizarea creează o piaţă globală mult mai deschisă şi unificată pentru multe bunuri şi servicii. Rezultatul este că, atunci când o ţară aderă la acest sistem, cei care au abilitatea sau talentul de a-şi vinde bunurile şi serviciile pe această piaţă globală unificată pot realiza o grămadă de bani, pentru că pot vinde pe o piaţă care cuprinde întreaga lume. Norocul lui Juwan Howard a fost că îmbunătăţirea detentei şi

driblingului lui a coincis cu căderea Zidului Berlinului, NAFTA, Uniunea Monetară Europeană, GATT, colapsul comunismului şi alte forţe ale pieţei în dezvoltare care au făcut din NBA un sport global şi le-au dat fanilor, de la Moscova până în Mexic şi în Miami, posibilitatea de a contribui la creşterea salariului lui Howard. În 1998, NBA a vândut în afara Statelor Unite mingi de baschet, coşuri de baschet, tricouri, uniforme şi şepci sub licenţă NBA în valoare de peste 500 milioane USD, ca să nu mai vorbim de milioane de dolari pentru drepturile de vizionare prin satelit şi cablu.

CÂŞTIGĂTORII IAU TOTUL 325

Într-adevăr, astăzi baschetul NBA a început să rivalizeze cu fotbalul pentru poziţia de cel mai îndrăgit tip de sport Cât de global este NBA? Ştiţi păpuşile acelea Matrioşka, care se vând în Rusia – păpuşi de lemn în care se află alte păpuşi de lemn de mărimi descrescătoare, astfel încât să încapă una într-alta. Când am vizitat Moscova în 1989 cele mai vândute păpuşi Matrioşka erau cele ale diferiţilor lideri sovietici şi ale ultimilor ţari. Puteai să cumperi un Lenin în Stalin în Hruşciov în Brejnev în Gorbaciov. Dar când am vizitat Moscova în timpul alegerilor prezidenţiale ruse din 1996, am constatat că cele mai vândute păpuşi Matrioşka în afara Kremlinului erau Dennis Rodman în Scottie Pippen în Toni Kukoc în Luc Longley în Steve Kerr în Michael Jordan! Nu vă place Chicago Bulls? Nicio problemă. Anul acesta, vânzătorii ambulanţi din Moscova vindeau oricare din echipele NBA ca set de păpuşi Matrioşka.

Dar, dacă globalizarea ajută la explicarea norocului lui Howard, ea poate explica şi unul dintre cele mai grave produse secundare ale sistemului globalizării – faptul că, în anii ’80 şi ’90, când globalizarea a luat locul sistemului Războiului Rece, prăpastia dintre veniturile bogaţilor şi cele ale săracilor din ţările industrializate s-a lărgit

considerabil, după câteva decenii în care rămăsese neschimbată.

Economiştii vă vor spune că există multe cauze care explică lărgirea prăpastiei veniturilor, multe dintre ele legate de globalizare. Acestea includ masive deplasări demografice din mediul rural în cel urban, răpi de schimbări tehnologice în urma cărora lucrătorii din domeniul ştiinţific câştigă cu mult mai mult decât cei mai puţin calificaţi, decăderea sindicatelor, afluxul sporit de imigranţi în ţările dezvoltate, ceea ce are ca rezultat scăderea salariilor la unele grupe industriale sau profesionale şi deplasarea producţiei din ţări cu salarii mari în ţări cu salarii mici, pentru menţinerea acestora la un nivel scăzut.

Toţi aceşti factori trebuie avuţi în vedere atunci când încercăm să explicăm lărgirea prăpastiei dintre bogaţi şi săraci, dar în acest capitol aş vrea să analizez factorul care ar putea fi cel mai important şi care m-a fra pat categoric cel mai mult în timpul călătoriilor mele. Este vorba de fenomenul „câştigătorul ia totul”, în care cel care câştigă astăzi în indiferent ce domeniu, poate realiza uriaşe sume de bani, pentru că poate vinde pe această masivă piaţă globală, în timp ce cei care sunt doar ceva mai puţin dotaţi sau nu au nicio calificare, trebuie să se limiteze la a vinde doar pe pieţele lor locale, din care cauză realizează cu mult mai puţin. USA Today observa că prima ofertă făcută de Miami Heat lui Howard în sumă de 98 milioane USD pentru şapte ani echivalează cu salariul unui învăţător (30.000 USD) pentru 3, 267 ani.

3 i6

Economiştii Robert H. Frank şi Philip J. Cook au subliniat în cartea lor devenită clasică, The Winner-Take-All Society, că globalizarea „a jucat un rol important în extinderea inegalităţii”, prin crearea unei pieţe pentru câştigători pe toată suprafaţa globului. După părerea lor,

odată cu reducerea sau eliminarea barierelor comerciale şi a taxelor vamale, cu scăderea masivă a costurilor de călătorie, cu dereglarea pieţelor interne şi cu accesul liber şi ieftin la informaţie dincolo de graniţe, s-a creat o piaţă globală unică şi unificată în multe ramuri industriale şi profesionale. Comisionarul care înainte trebuia să se mulţumească să acopere o suprafaţă de cinci state, poate apela acum la faxuri, telefonie prin satelit şi Internet pentru a-şi forma propria clientelă naţională sau globală. Medicul care era limitat la un singur spital poate pune acum un diagnostic şi recomanda un tratament prin reţelele de date de pe tot globul. Cântăreţul care putea fi ascultat înainte doar în ţara sa, se poate folosi acum de tehnologia CD-urilor şi de sistemul mondial de cablu pay-per-view nu numai pentru a beneficia de o audienţă globală, aşa cum au făcut Beatles, ci şi pentru a profita financiar în miliarde de feluri de pe urma acestei posibilităţi. În acelaşi timp, argumentează Frank şi Cook, eliminarea regulilor oficiale şi neoficiale care limitau până acum concurenţa în orice ramură – reguli cum ar fi o clauză restrictivă din sportul profesionist care restrângea dreptul jucătorului de a se vinde celui care oferă cel mai mult, sau reguli neoficiale în industrie, potrivit cărora companiile îşi pot promova propriile cadre de conducere în loc să cutreiere lumea pentru a găsi cele mai bune şi mai luminate capete – au contribuit, de asemenea, la crearea unei pieţe de licitaţie deschise, globale. (Clienţii pot profita şi ei de aceasta. Dacă suferiţi de o boală rară, vă puteţi adresa prin Internet oricărui specialist din lume, iar dacă deţineţi acţiuni ale unei companii în declin, vă veţi linişti ştiind că ea poate atrage cel mai bun manager liber-profesionist din Australia şi nu vă veţi mai simţi constrâns să promovaţi vreo nulitate din firmă.)

Puneţi la un loc toţi aceşti factori şi veţi avea în final o situaţie în care piaţa potenţială pentru orice marfă sau

serviciu, pentru orice cântăreţ sau compozitor, pentru orice autor sau actor, pentru orice medic sau avocat, pentru orice atlet sau absolvent de şcoli superioare se întinde de la un capăt la altul al lumii. Această deschidere şi această mobilitate fără precedent oferă posibilitatea, încurajează şi, în multe privinţe, chiar obligă firmele, întreprinderile industriale şi specialiştii să caute să acopere această piaţă mondială, dacă nu vor ca altcineva s-o facă. Şi, atunci când unul dintre aceşti jucători devine câştigător – ca „Firmă de con stabilitate", „Doctor", „Actor", „Avocat", „Cântăreţ", „Comerciant".

„Baschetbalist*, „Bărbatul* sau „Femeia* într-un anumit domeniu potenţial această persoană poate câştiga un numai Statele Unite sau Europa, nu numai Japonia sau China. El sau ea poate culege simultan enorme profituri şi licenţe de oriunde. Sloganul publicitar cu dublu sens al lui Ford Motor exprimă cel mai bine realitatea: „Ford: Cucerirea lumii.*

„În acest sat global*, scriu Frank şi Cook, „jucătorii de vârf – cei care au cele mai mari performanţe – pot culege profituri enorme. Să ne imaginăm Acme Radials, o societate ipotetică de anvelope din Akron, Ohio. Dacă Acme a fost până acum cel mai bun producător, să zicem, din nordul Ohio, el a avut, cu siguranţă, câştiguri modeste. Dar pretenţioşii consumatori de astăzi îşi cumpără anvelope mai ales de la o mână de producători de anvelope, în orice caz de la cei mai buni din lume. Dacă Acme este unul dintre cei mai buni, va câştiga, iar profiturile sale vor urma o linie ascendentă ca o rachetă; altminteri viitorul lui va fi sumbru.*

Aşa cum arată Frank şi Cook, câştigătorii pot avea un succes incre dibil de mare în piaţa globală, iar cei cu abilităţi reduse o vor duce deseori mai puţin bine şi, în

sfârşit, cei cu doar puţine abilităţi sau chiar fără ele vor avea de suferit. De aceea, prăpastia dintre locul întâi şi locul secund se deschide tot mai mult, iar prăpastia dintre locul întâi şi ultimul loc devine chiar înfricoşătoare. Desigur, în multe domenii există rareori un singur câştigător, dar cei plasaţi mai aproape de vârf primesc o porţie disproporţionată. Cu cât mai multe pieţe se globalizează şi devin pieţe tip câştigătorii iau totul, cu atât mai mult creşte inegalitatea în interiorul ţărilor şi, din acelaşi motiv, între ţări.

Aceste inegalităţi devin unul dintre cele mai problematice efecte secundare sociale ale sistemului. Conform raportului din National Journal, veniturile celei mai sărace cincimi din familiile de salariaţi din America au scăzut între 1979 şi 1995 cu 21%, cu ajustările reclamate de inflaţie, în timp ce veniturile celei mai bogate cincimi au crescut cu 30% în aceeaşi perioadă de timp. În numărul său din 30 mai 1998, Economist arăta că în America existau 170 de miliardari faţă de 13 în 1982. „În momentul de faţă, economiei îi merge atât de bine, încât toţi merg înainte*, adăuga Economist. „Dar în ultimii 30 de ani inegalitatea s-a accentuat enorm, şi acest lucru nu a trecut neobservat. În caricaturi, Bill Gates a evoluat de la postura de erou grec la cea de monopolist cu gretate – exact stilul Rockefeller. Titanic, filmul acela ca o bombă de mare calibru, a oferit o perspectivă marxistă asupra evenimentelor, iar aclamaţiile spectatorilor americani când unul sau doi pasageri bogaţi s-au

3 i8

dat la fund, au fost de natură, hmm, să dea frisoane/1 Sadruddin Aga Khan, preşedinte la Bellerive Foundation, care urmăreşte efectele globalizării, raporta că averea lui Bill Gates era la un moment dat egală cu venitul net adunat de la 106 milioane dintre cei mai săraci americani.

Există multe exemple ale impactului globalizării

asupra prăpastiei veniturilor şi consecinţelor sociale rezultate de aici. Dar, aşa cum am arătat mai înainte, orice doreşte cineva să afle despre această temă, poate fi cel mai bine studiat prin exemplul unui singur grup – National Baschetball Association şi, în mod deosebit, al echipei campioane mondiale din 1997 – 1998, Chicago Bulls.

Jucătorii şi proprietarii NBA sunt aproape cei mai mari beneficiari ai actualului sistem al globalizării – un sistem pe care nimeni nu l-a înţeles mai bine şi nimeni nu s-a priceput mai bine să-l exploateze decât

NBA Commissioner, David Stern. Aşa cum îmi explica Stern într-un interviu, graţie democratizării tehnologiei în toată fosta lume comunistă, NBA a descoperit brusc că „avea multiple posibilităţi de a-şi transmite jocurile – cablu, antene parabolice, Internet, fibre optice şi tradiţionala televiziune – în o mulţime de ţări.11 El îmi spunea că astăzi NBA

are relaţii cu mai bine de 90 de posturi de radio din întreaga lume, aducând baschetul NBA în mai bine de 190 de ţări în 41 de limbi diferite. Până şi China transmite sâmbăta dimineaţa unul din jocurile săptămânii. Graţie democratizării finanţelor, colapsului comunismului şi înlăturării multor bariere turistice şi comerciale, a fost creată o uriaşă piaţă transnaţională pentru toate tipurile de bunuri de consum. Companiile care vor să vândă pe această piaţă voiau cu orice preţ să asocieze produsele lor cu un simbol global, care putea fi consacrat dincolo de diferitele graniţe şi de intervale de timp. Logo-ul NBA şi jucătorii NBA

au devenit simbolul global care ar putea să promoveze aceste mărci globale – pastă de dinţi, pantofi sau deodorante – şi să le confere o credibilitate subită printre consumatorii de la Buenos Aires până la

Beijing. Tot graţie democratizării informaţiilor – şi performanţelor lui

Michael Jordan –, s-a putut remarca un singur purtător de cuvânt, care a fost admirat în ciuda diferenţelor naţionale de la un capăt la altul al pieţii globale.

„Astfel, Sprite îşi face publicitate în acelaşi timp în Danemarca şi în Polonia şi amândouă acestea folosesc un logo NBA, care conferă produselor lor o pecete internaţională ce poate fi înţeleasă pe orice piaţă", explica Stern. Pentru a-şi întări spusele, el adăuga că „acum NBA are birouri oficiale de comercializare a drepturilor de transmisie la Paris, Barcelona, Londra, în Taiwan, Tokio, Hong Kong, Melbourne, Toronto, New Jersey, Miami – pentru America Latină – şi México City. Şi acum jucam opt meciuri de campionat la Tokio şi două la México City".

În 1990, 200 milioane de familii din 77 de ţări au putut urmări la televizor meciurile NBA. în 1998 ajunseseră deja la 600 milioane de familii din 190 de ţări. Mai mult de 35% din fani care sunt conectaţi la site-ul oficial NBA „trăiesc în afara Statelor Unite. Utilizatori de computere din 50 de ţări intră cu regularitate pe nba.com. Din 1994, numărul jucătorilor internaţionali racolaţi de NBA a crescut de patru ori.

Pentru a merge mai departe cu cercetările, i-am luat un interviu lui Steve Kerr, specialist în aruncările de trei puncte, care a jucat ani de zile la Chicago Bulls alături de Michael Jordan. Cariera lui Kerr la NBA a început imediat după căderea Zidului Berlinului, când numai în America baschetul era considerat joc profesionist, pentru a culmina cu zilele noastre, când a devenit joc global. Kerr mi-a spus: „Acum câţiva ani am fost la Tokio într-o tabără de baschet condusă de Sean Elliott (un alt star NBA), şi nu mi-a venit să cred cât de des eram recunoscut pe stradă la Tokio. Într-o dimineaţă, m-am sculat la ora 5 pentru a merge la piaţa de peşte din oraş unde voiam să privesc la licitaţia peştelui. Este un fel de punct din programele turistice.

Intri şi peste tot vezi tonul, peştele acela uriaş, care se vinde cu 50.000 USD bucata. Peştele este expus pe nişte palete mari. Mă plimbam privind tonul şi în jur erau toţi pescarii aceia care vorbeau între ei în japoneză şi licitau peştele. Dar, oriunde ajungeam, aceşti pescari – pescari! – japonezi, se ţineau după mine şi spuneau Oh, Steve Kerr – Chicago Bulls/ Aceasta se petrecea dimineaţa la ora 5 în piaţa de peşte din Tokio".

Atunci când, în octombrie 1997, Chicago Bulls au jucat un meci înainte de deschiderea sezonului la Paris (competiţia se numea – cum altfel?

— McDonald's), pentru meciuri au fost acreditaţi cam 1.000 de reporteri şi fotografi, mai mult chiar decât pentru finalele NBA Kerr îşi amintea: „Este un sentiment straniu să te plimbi pe străzile Parisului şi fiecare să ştie cine eşti".

Prietenul meu Allen Alter, redactor pe probleme externe la CBS News, a încercat în iarna lui 1997 să obţină viza pentru CBS pentru a trimite o echipă de cameramani în Coreea de Nord. El a procedat aşa cum ar proceda orice bun redactor – le-a făcut o curte asiduă celor doi diplomaţi de rang superior nord-coreeni însărcinaţi cu acordarea vizelor din Statele Unite. Într-o seară, la un dineu, diplomaţii nord-coreeni au declarat că îi interesează foarte mult baschetul NBA, aşa încât Alter le-a

trimis un desfăşurător cu finalele NBA din 1997: Chicago Bulls versus the Utah Jazz. În dimineaţa următoare nord-coreenii care, după cum relatează Alter, nu răspunseseră la niciun mesaj telefonic sau fax, i-au trimis un fax, care nu fusese solicitat, în care mulţumeau foarte pompos pentru desfăşurător şi spuneau că „este deja pe drum spre Pyongyang cu curierul diplomatic". Câteva săptămâni mai târziu, o delegaţie nordeoreeană a vizitat New York-ul şi unul dintre diplomaţii nord-coreeni i-

a spus lui Alter: „Ne interesează foarte mult cheerleaders – pur şi simplu în ţara mea sunt fascinanţi”. Era evident că „iubitului conducător” din Coreea de Nord, cunoscut ca mare admirator al Godzillei şi al magicianului David Copperfield, i s-a trezit gustul pentru cheerleaders după ce a urmărit înregistrările cu fazele spectaculoase ale NBA.

Nahum Barnea, cel mai cunoscut editorialist în probleme de politică din Israel de la ziarul Yediot Aharonot. este un fan înrăit al NBA şi poate să-şi satisfacă foarte uşor pasiunea, pentru că multe meciuri NBA sunt acum transmise live prin televiziune în ciuda diferenţei de orar de 7 ore. Barnea mi-a spus că, în ziua celui de al şaselea meci al finalei din 1998 dintre Chicago Bulls şi Utah Jazz, şi-a vizitat mama la căminul de bătrâni, în timp ce stătea de vorbă cu mama sa, a selectat programul televizoru’ lui din camera ei, pentru a putea urmări meciul în timpul vizitei. Când a început meciul şi bătrâna sa mamă a văzut că fiul ei era cu totul absorbit de meciul de baschet, l-a întrebat „Care echipă e Israelul?” Doamna Barnea nici nu visa că fiul ei putea fi atât de interesat de un meci de baschet care n-avea nicio legătură cu vreo echipă israeliană.

Dar globalizarea NBA are reale consecinţe sociale. Să luăm doar banca de la Chicago Bulls. La un capăt al băncii se afla Michael Jordan. Revista Forbes evalua încasările lui Jordan din contractele publicitare la 47 milioane dolari în anul 1997, iar salariul său de jucător se cifra în ace laşi an la 31, 3 milioane dolari, în total 78, 3 milioane dolari. În 1998, puţin înainte de retragerea lui Jordan, revista Fortune estima impactul total al lui Jordan asupra economiei americane la 10 miliarde USD din momentul intrării sale la NBA în 1994, aici luându-se în calcul vânzarea de bilete NBA care l-a proiectat pe cer, drepturile de transmisiuni în exterior şi ratingul ridicat de televiziune, pentru care meritul îi revenea lui, precum şi

vânzarea la scară mondială a încălţămintei Nike, a tricourilor şi altor produse pentru care făcea el reclamă. Ziarul Sporting News relata: „Valoarea lui Jordan, atunci când a revenit la NBA, în martie 1995, după o pauză de 18 luni în baseball, a fost subevaluată. Valoarea la Bursă a celor cinci sponsori (ai săi) – McDonald's, Sara Lee, Nike, General Mills şi Quaker Oats – a crescut în două săptămâni la 3, 8 mi

33 i

CÂŞTIGĂTORII IAU TOTUL

liarde USD". Reclama de la Upper Deck Company, care face biletele pentru baseball şi baschet, apărută în Sporting News, este cât se poate de potrivită arătându-l pe Michael Jordan cu globul pământesc într-o mână, globul de mărimea unei mingi de baschet. Lângă globul din mâna lui Jordan sunt scrise cuvintele: „Mărimea reală? w

Michael Jordan este într-adevăr câştigătorul care a luat tot Dar echipa NBA are doisprezece jucători. Pe aceeaşi bancă cu Jordan în stagiunea sa finală – mai exact la o depărtare de unsprezece locuri de el – se afla cineva ale cărui calităţi de aruncător erau doar cu puţin mai slabe decât cele ale lui Jordan, a cărui precizie în aruncarea din săritură era doar cu puţin mai mică, a cărui cotă la aruncarea liberă se situa imediat sub cea a lui Jordan, al cărui joc în defensivă era doar ceva mai puţin eficient Ce să mai vorbim, era un mare jucător de baschet. Juca în NBA şi făcea parte din echipa campioană Chicago Bulls. Numele lui era Joe Kleine. El se afla o distanţă de unsprezece locuri de Jordan şi sala râul său în 1997 era salariul minim la NBA 272 250 USD pe an sau cu aproximativ 79 727 750 USD mai puţin decât încasările totale ale lui Jordan. Acelaşi sport, aceeaşi ligă, aceeaşi echipă, aceeaşi bancă! Un motiv pentru această prăpastie uriaşă îl constituia faptul că, în timp ce Michael Jordan are o piaţă globală pentru serviciile şi autografele sale, piaţa

pentru serviciile şi autografele lui Joe Kleine nu trecea dincolo de United Center din Chicago.

După meciul Chicago Bulls – Orlando Magic din 11 aprilie 1998, m-am dus la vestiarul de la Bulls pentru a sta de vorbă cu Joe Kleine & Co. Realitatea de pe piaţa mondială se arăta aici în forma cea mai crasă, înainte ca Bulls să deschidă vestiarul după meci, pe coridor stăteau la coadă treizeci de reporteri, de la presă şi televiziune. Când, în cele din urmă, uşa vestiarului s-a deschis, toţi cei treizeci de reporteri s-au îngră mădit într-un semicerc în jurul dulapului lui Michael Jordan. În această grămadă se afla şi o echipă de la televiziunea japoneză, vorbind între ei în japoneză. Erau conduşi de o tânără reporteră de televiziune, care se înroşea de fiecare dată când un bărbat de doi metri de la Bulls ieşea de la duş, având doar un prosop îngust în jurul şoldurilor. Aşa ceva nu vezi în Japonia în fiecare zi!

Dar imaginaţi-vă scena: Sunteţi într-un vestiar. Sunt douăsprezece cabine cu scaune în faţa lor. Toţi cei treizeci de reporteri sunt îngră mădiţi în semicerc în faţa cabinei goale a unui singur jucător – Michael Jordan. Microfoanele şi camerele reporterilor sunt aţintite asupra scaunului gol în aşteptarea momentului când va apărea el, toţi sperând o cotă de transmisie în toată lumea. În timpul acesta, ceilalţi unsprezece

jucători se îmbracă în cabinele lor, fără să atragă în vreun fel atenţia. (Până la urmă Scottie Pippen trage după el câţiva reporteri când iese din cabină).

M-am dus din pură curiozitate la Joe Heine, m-am prezentat şi l-am întrebat dacă îl deranja lărgirea prăpastiei de câştiguri între jucători de talia lui şi Jordan. Heine a lăsat să se înţeleagă că recunoştea principiul câştigătorul ia totul. După cum spunea el: „Salariile în Ligă au crescut pentru toţi, dar superstarurile au făcut un salt

uriaş. În ce mă priveşte, eu am optat să vin aici şi să joc pentru minimum. A fost şansa mea, nu pot să mă supăr pe nimeni”.

În societate, ca şi la NBA, se manifestă reale consecinţe sociale care decurg din această prăpastie a veniturilor. În echipele, în care jucătorii mai slab plătiţi nu sunt compensaţi prin favoarea de a juca cu Michael Jordan sau care nu câştigă un campionat, aceasta poate fi o problemă serioasă. Deoarece superstarurile câştigă tot mai mult, celorlalţi le rămâne tot mai puţin; acesta a fost unul dintre punctele litigioase în lockoutul NBA în 1998 – 1999. În 1998, mai mulţi jucători NBA decât oricând (cam 25%) au primit salariu minim. Revista Petersen’s Pro Baschetball nota: „NBA începe să reflecte societatea americană în totalitatea ei: bogaţii devin tot mai bogaţi, există o mulţime de oameni săraci (relativ), iar clasa de mijloc este în pericol de a dispărea. Anul trecut (1996 – 1997), cam o treime din ligă – 110 din 348 jucători – a câştigat minimul plătit de ligă, a declarat Don Cronson, managerul NBA „Aşa cum se prezintă situaţia, numărul va creşte anul acesta la 150. Între salariile pentru masa jucătorilor şi sumele incredibile plătite superstarurilor, practic nu mai rămâne niciun ban pentru cei cuprinşi între rangul 4 şi 7. Prin urmare, fiecare echipă are un trio de vârf şi 5 la bază, (care sunt) fericiţi doar pentru că sunt în ligă şi se mulţumesc cu sume derizorii. Dar cei de pe locurile 4 până la 7 sunt performeri importanţi, pe care nu trebuie să-i superi – şi nu vor fi fericiţi dacă pur şi simplu au voie să stea pe bancă. Vor exista multe gelozii şi tensiuni, mult mai multe decât înainte. Marile diferenţe de câştiguri duc la probleme serioase la vestiar. Este în firea omului. Şi este fără îndoială în firea baschetbaliştilor de astăzi. Cel mai bun exemplu de diferenţiere de clasă l-au oferit în sezonul trecut Houston Rockets cu trioul lor de superstaruri totalizând peste 21 milioane USD în salarii, cu numai doi

membri în categoria de mijloc, tot mai redusă (Kevin Willis şi Mario Elie) şi nu mai puţin de opt jucători cu salarii minime, care-şi dau duhul pentru un salariu de mizerie. Din câte am auzit, nu era o echipă prea fericită, spunea Cronson".

333

CÂŞTIGĂTORII IAU TOTUL

Aceasta este „o problemă reală", spunea Steve Kerr, care mai jucase în alte două echipe NBA înainte de a juca la Bulls. „Există o mulţime de echipe cu băieţi care câştigă doar salariul minim NBA şi care joacă chiar de la început, în timp ce există foştii jucători începători, care câştigă 4 milioane USD şi care acum părăsesc banca. Nu ai cum să-i împiedici pe băieţii cu salariul minim care joacă de la început să trăiască cu un sentiment rău şi nici pe foştii începători cu 4 milioane USD care părăsesc banca să aibă sentimente de vinovăţie". Întrebat dacă a fost vreodată deranjat de diferenţa dintre el şi Jordan, Kerr a explicat că el a înţeles globalizarea şi că locul lui este în cosmos. „Nu, sincer nu", a spus el. Mă gândesc la toate miile de băieţi de afară, care joacă într-adevăr bine şi nu ajung în ligă. Cred că am avut mare noroc".

Această diferenţă de pe băncile NBA se reflectă şi în diferenţa finan clară tot mai mare dintre proprietari. Proprietarii NBA erau în mod obişnuit oameni de afaceri locali din cadrul comunităţii. Astăzi, proprie tari NBA sunt într-o măsură tot mai mare corporaţii cu un venit global, care şi ei trebuie să plătească salarii globale într-un sport global. Cine deţine New York Knicks? Cablevision Sistem Corporation. Cine deţine Atlanta Hawks? Time Warner. Cine deţine Portland Trail Blazers? Paul Allen, unul dintre fondatorii Microsoft Cine deţine Philadelphia 76? Comcast Cable. Cine deţine Seattle Superăonics? The Ackerly Group Inc. Media conglomerate. Cine deţine Miami Heat? Micky Arison of Carnival Cruise lines. Abe Pollin,

proprietar la Washington Wizards, este unul dintre puţinii proprietari locali rămaşi. Pilon al societăţii din Washington şi un generos filantrop, Pollin şi-a câştigat banii din afaceri imobiliare la Washington şi a trebuit să-i asigure lui Juwan Howard o sumă care aproape echivala cu întregul său venit net pentru a-l angaja pe timp de şapte ani; altminteri Howard s-ar fi dus la Miami Heat Dar proprietari de genul lui Pollin, care reprezintă o parte a comunităţii, sunt acum o specie pe cale de dispariţie, ceea ce reduce societatea ca întreg.

„Foarte rar, dacă în general a făcut-o vreodată, Charles Dolan, preşedinte la Cablevision, care deţine Knicks, a călcat în interiorul ves tiarului din Madison Square Garden", informa numărul din 10 ianuarie 1999 din The New York Times. „În anii '60 şi 70, atmosfera era atât de familiară, încât proprietarii invitau uneori jucătorii să petreacă împreună concediul. Astăzi însă, unii jucători nici nu şi-au văzut la faţă proprietarul echipei". Într-adevăr, atunci când, în mai 1998, prinzătorul Mike Piazza a fost transferat de la Los Angeles Dodgers la Florida Marlins şi apoi de acolo la New York Mets, el s-a plâns că proprietarul de la Dodgers a fost atât de distant, încât a fost imposibil să se comunice

cu el. Cine era proprietarul de la Dodgers? Concernul mediatic australian News Corporation al lui Rupert Murdoch, pe care Piazza l-a descris ca „imposibil de atins, distant, la fel ca Vrăjitorul din Oz".

În sfârşit, această prăpastie de pe bancă, şi această prăpastie dintre proprietari s-a reflectat în prăpastia dintre categoriile de spectatori. Fanii lui Michael Jordan nu au cârtit niciodată împotriva salariului său, mai ales atâta vreme cât a câştigat campionate. Dar prăpastia tot mai mare dintre câştigători şi învinşi în economia globală, care îşi găseşte reflec tarea în salariile sportivilor, are

repercusiuni sociale. Bogaţii şi săracii au existenţe separate, trimiţându-şi copiii la şcoli diferite, trăind în medii diferite, făcându-şi cumpărăturile în magazine diferite şi participând la evenimente sportive diferite – sau, mai rău, neparticipând la ele. Înainte, mersul la un meci aducea coeziunea comunităţii. Dar amatorii de sport vor putea face acest lucru din ce în ce mai greu, pentru că, din cauza salariilor uriaşe ale jucătorilor, preţurile biletelor cresc atât de mult, încât numai cei bogaţi pot să le plătească. Stadioanele sunt segmentate în categorii, de o parte săracii coate-goale care-şi pot permite doar bilete de 75 USD, înghesuindu-se pe locurile înguste din tribunele cu locuri nenu merotate şi mâncând alune, de altă parte bogaţii în loje de sticlă, cu mult spaţiu pentru a-şi întinde picioarele şi cu chelneriţe care le servesc pa teuri cu crabi. Până şi jucătorii, dintre care mulţi provin din familii sărace, vorbesc de barierele sociale dintre ei şi spectatorii înstăriţi, mai ales albi, care plătesc pentru a-i vedea. „După un coş ţi-ar place să fii aplaudat de spectatori”, declara un jucător de culoare anonim ziarului Soorts Illustrated… dar vezi că bancherii se ocupă de afaceri la celular. În timp ce tovarăşii tăi, cu care ai crescut împreună, nu-şi pot permite să cumpere un bilet Da, sunt lucruri care ar trebui să dea de gândit” Pentru a-i plăti lui Shaquille O’Neal’s un salariu de 121 milioane USD pe şapte ani, Los Angeles Lakers trebuie să crească preţul celor mai *ieftine* locuri de la 9, 50 USD de meci la 21 USD, iar pentru cele mai scumpe locuri la loje de la 500 USD la 600 USD de joc. Ca urmare, nota Michael J. Sandei, teoreti cian politic la Harvard University, stadionul, care înainte juca un rol central în omogenitarea comunităţii, „nu mai este acel spaţiu public comun, care aduna în acelaşi loc oameni din diferite sfere de viaţă”.

Într-adevăr, prăpastia dintre lumea starurilor din sport şi cea a fanilor pare a fi din altă lume. „Zilele trecute

am citit o relatare despre boxerul Evander Holyfield, care şi-a construit o casă de 5 200 m²", îmi spunea Steve Kerr". Iar eu sunt sigur că nu a fost rău intenţionat, dar articolul îl cita afirmând că şi-ar fi exprimat dorinţa de a invita copii de condiţie modestă să-i viziteze casă, pentru a vedea ce se poate realiza

CÂŞTIGĂTORII IAU TOTUL

335

prin muncă intensă. Dar o casă de 5200 m²! Singurul mod în care ai putea realiza aşa ceva ar fi dacă ai deveni campion mondial la categoria grea, ori un asemenea titlu nu primeşte decât unul singur. Totul se concentrează pe ce poţi cumpăra. Unii sportivi se duc prin şcoli şi le spun copiilor Mergeţi la şcoală, pentru a vă putea cumpăra tot ce am eu". Nu sunt sigur că acesta este un mesaj corect Mesajul ar trebui să sune, mergeţi la şcoală şi veţi putea face ce doriţi în viaţă".

Când nu pot folosi biletele mele la meciurile Washington Wizards, le dau unui prieten care este portar. El este foarte recunoscător, iar eu sunt foarte trist sunt atât de trist pentru că el este atât de recunoscător să facă un lucru pe care tatăl meu şi cu mine îl făceam când eu mai eram încă mic şi anume să mergem fără să stăm prea mult pe gânduri la meciurile Minneapolis Lakers, atunci când tatăl meu câştiga numai 13.000

USD pe an.

Ceva nu e în regulă, dacă atâţia oameni se lipsesc astăzi de această plăcere. Sentimentul comunitar se erodează, aşa încât nu am fost deloc surprins când, în numărul din 12 noiembrie 1997 al The Washington

Times, am citit următorul articol: „Doi spectatori au fost ucişi la

Philadelphia după o dispută pe tema celui mai bun conducător de joc, adică dacă era vorba de Allen Iverson de la Philadelphia 76 sau de Gary

Payton de la Seattle Superăonics. Derrick Washington, în vârstă de 21

de ani, şi vărul său, Jameka Wright, de 22, au murit în schimbul de focuri din cartierul de locuinţe sociale Southwark Plaza”.

Ştiu că, în multe privinţe, o asemenea economie stratificată a fost cu adevărat absolut normală pentru o bună bucată din istoria americană şi că ascensiunea unei largi clase de mijloc este un fenomen caracteristic mijlocului secolului al 20-lea. Tatăl meu n-ar fi putut înţelege niciodată cum să nu fie în stare să-şi permită să meargă la un meci de baschet, dar sunt sigur că bunicul meu n-ar fi fost prea mirat de aşa ceva. Din păcate, se pare că nepoţilor mei li se va întâmpla la fel ca bunicului meu.

a folosesc de exemplul NBA nu pentru că îi simpatizez pe jucătorii care câştigă doar 272 250 USD pe an, ci pentru că acesta este un exemplu care ilustrează foarte bine prăpastia tot mai largă dintre venituri ce alimentează reacţia împotriva globalizării în lume (în următoarea secţiune a cărţii voi analiza în amănunţime acest subiect). Această prăpastie tot mai largă între venituri este în mod deosebit evidentă în afara Statelor Unite, unde clasele de mijloc tind să se restrângă şi unde legile antimonopol şi de egalizare a veniturilor sunt mai puţin

336

riguroase. Aceasta este una din dilemele economice centrale ale sistemului globalizării: cămaşa de forţă din aur, Turma electronică, pieţele libere şi comerţul liber produc venituri cu mult mai mari pentru o societate ca întreg. Este un fapt Dar aceste venituri sunt repartizate extrem de inechitabil şi tot capitalismul inerent de tip bagă viteză este enorm de disruptiv social. Dar împănarea lumii de astăzi cu o economie închisă, reglementată, birocratică va sărăci societatea ca întreg şi poate avea un efect

disruptiv şi mai pronunţat din punct de vedere social, fără a mai ge nera alte resurse necesare pentru ameliorarea condiţiilor celor rămaşi în urmă. Priviţi Cuba socialistă a lui Fidel Castro în anii ’90. Aproape că nu existau decalaje între venituri, dar societatea ca întreg a sărăcit atât de mult, încât pe la mijlocul anilor ’90 Cuba a ajuns capitala turismului sexual din emisfera de Vest, mii de familii cubaneze având de plasat o soţie sau o fiică pentru a câştiga prostituându-se valuta necesară supravieţuirii. Am întâlnit o diplomată canadiană din Cuba care mi-a spus că misiunea ei era „să scoată de la închisoare turiştii sexuali canadieni”. În cele din urmă, spre sfârşitul anilor ’90, Castro a deschis puţin economia cubaneză şi a permis funcţionarea unui număr limitat de întreprinderi libere, ceea ce a provocat rapid un uriaş decalaj al veniturilor. Ghidul meu din Cuba mi-a spus pe când mă aflam în vizită la Havana în 1999: „Înainte vreme, se putea ca eu să am două perechi de pantofi şi dumneavoastră să aveţi trei. Dar astăzi, pentru că sunt ghid şi am acces la valută, dumneavoastră puteţi avea trei perechi de pantofi şi eu pot avea treizeci”.

Pe termen lung, aceste prăpăstii între venituri, în cazul în care vor continua să se lărgească, se pot dovedi a fi călcâiul lui Ahile al globa lizării. Mie mi se pare că o lume legată tot mai strâns prin tehnologie, pieţe şi telecomunicaţii, în timp ce pe tărâm social şi economic este tot mai divizată, poartă în sine germenele dezmembrării. (Ultimul capitol va trece în revistă câteva modalităţi de ameliorare).

Să luăm următoarea ştire pe care am aflat-o într-una din zile: „PORT-AU-PRINCE, Haiti (Reuters) – Haiti, cea mai săracă ţară din emisfera vestică, va avea pentru prima oară servicii de telefonie celulară la sfârşitul lui mai 1998, au declarat vineri furnizorii de servicii. Numai o mică parte din familiile bogate, investitori străini şi oameni de

afaceri îşi vor putea permite aceste servicii. Venitul anual pe cap de locuitor în Haiti este de aproximativ 250 USD. Telefoanele vor costa 450 USD, şi se va percepe o taxă de instalare de 100 USD, ca şi o taxă lunară de 20 USD. „Cu alte cuvinte, pentru segmentul de elite globalizate din populaţia haitiană un telefon celular este doar un instrument de folosinţă zilnică; pentru cei mai mulţi haitieni este salariul pe doi ani.

337

CÂŞTIGĂTORII IAU TOTUL

Din păcate, nu este ceva neobişnuit Potrivit Raportului Naţiunilor Unite cu privire la dezvoltarea umană (UNHDR) pentru anul 1999, Internetul leagă oamenii într-o nouă reţea globală, dar accesul la el este concentrat încă în mare măsură în ţările bogate. Ţările OCDE, având 19% din populaţia lumii, însumează 91% din numărul de utilizatori. Bulgaria are mai mulţi vizitatori pe Internet decât întreaga Africă subsahariană, exceptând Africa de Sud. Statele Unite şi Suedia au 600 linii telefonice la 1.000 de persoane, în timp ce în Ciad o linie telefonică revine la 1.000 de persoane. Asia de Sud, cu 23% din populaţia lumii, are mai puţin de 1% din numărul de utilizatori de Internet din lume. Engleza este folosită în 80% din paginile Web, deşi mai puţin de una din 10 persoane de pe glob vorbeşte această limbă. Ţările industrializate au 97% din toate brevetele din lume. Sunt convins că Internetul şi serviciile informaţionale se vor extinde, şi chiar cu mult mai rapid decât îşi închipuie oamenii, dar în mileniu decalajul digital este incontestabil şi va lărgi oră pastia dintre bogaţi şi săraci.

Conform raportului Naţiunilor Unite pe anul 1999, o cincime din populaţia lumii care trăieşte în ţările cu cele mai mari venituri are 86% din PIB mondial, 82% din pieţele de export mondiale, 68% din investiţiile străine directe şi 74% din liniile telefonice mondiale. Cincimea de

bază, în ţările cele mai sărace, are cam 1% din fiecare aceste sectoare. Nu e deloc sur prinzător faptul că cea mai prosperă cincime consumă 45% din consumul de carne şi peşte, în timp ce cea mai săracă cincime consumă mai puţin de 5%. Prăpastia s-a adâncit. În 1960, 20% din populaţia globului care trăia în cele mai bogate ţări avea de 30 de ori venitul celor mai sărace 20%. În 1995, cele mai bogate 20% aveau un venit de 82 de ori mai mare. În Brazilia, de exemplu, cele mai sărace 50% din populaţie primeau în 1960 18% din venitul naţional. În anul 1995, ele mai primeau numai 11, 6%, în timp ce cela mai bogate 10% din populaţia Braziliei s-au ales cu 63% din venitul naţional. În Rusia, cele mai bogate 20% din populaţie iau acum de 11 ori mai mult din venitul naţional decât cele mai sărace 20%. Raportul Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare Umană, pe anul 1998 notează că, datorită globalizării, cercetătorii pieţei încearcă astăzi să-şi vândă produsele elitelor globale", „claselor de mijloc globale" şi „adolescenţilor globali", pentru că, indiferent unde trăiesc, ele adoptă astăzi aceleaşi mo dele de bază din comportamentul consumatorului, manifestându-şi preferinţele pentru aceleaşi „mărci globale" din muzică, video, T-shirts. „Care sunt consecinţele?" întreabă raportul. „În primul rând, pentru un mare număr de consumatori s-a deschis o paletă întreagă de posibilităţi de cumpărare, numai că mulţi rămân excluşi, pentru că le lipseşte veni

tul necesar. În plus, a crescut presiunea competiţiei unui consum cât mai mare. Cuvântul de ordine „ţine pasul cu vecinii" s-a schimbat, acum nu mai e vorba să nu te laşi mai prejos ca familia de alături, ci să urmezi stilul de viaţă al celor bogaţi şi celebri pe care-i vedem pe ecranul cine matografului sau al televizorului".

Vizitaţi astăzi oricare ţară în curs de dezvoltare şi

veţi vedea la fiecare colţ de stradă aceste prăpăstii uriaşe. În timpul unei vizite la Rio de Janeiro, am fost să iau un interviu cuiva din *favela* Rocinha, o viermuială de cocioabe supraaglomerate şi de barăci improvizate care formează cea mai mare mahala din America de Sud. În timp ce mă îndreptam spre *favela*, am observat din maşină o bifiircaţie. Dacă o făceai la dreapta, ajungeai pe autostrada rapidă, pe lângă grădini cosmetizate, spre şcoala americană din Rio, care este cea mai scumpă şcoală din ţară, unde taxa şcolară este de aproximativ 2000 USD pe lună. Şcoala este situată în inima celui mai elegant cartier din Rio, Gavea şi nu înscrie decât un număr limitat de elevi. Dacă o luai spre stânga, ajungeai la favela Rocinha, unde mulţi nu câştigă 2000 USD pe an şi unde înscrierea este, ca să spunem aşa, „nelimitată”. În *favela* stau grămadă mai bine de 100.000 de persoane. Atâta timp cât Brazilia continuă creşterea economică, această intersecţie poate fi suportată din punct de vedere politic. Dar dacă în Brazilia creşterea se va transforma în regres, această intersecţie poate deveni un iadeş care să despice ţara.

Pentru a fi pe placul Turmei electronice, preşedintele Braziliei, Fernando Henrique Cardoso, a trebuit să încheie mai strâns cămaşa de forţă din aur şi să mai taie din asigurările sociale imediat ce a fost reales în octombrie 1998. Diana Jean Schemo, corespondenta braziliană a ziaru lui The New York Times, a scris un articol despre cei care au avut în mod special de suferit de pe urma acestor măsuri. Cardoso intrase deja în colţii oamenilor, pentru că îi calificase drept „vagabonzi” pe cei care voiau să se pensioneze şi să trăiască pe seama asigurărilor sociale. Schemo a relatat istoria unui muncitor, Nilton Tambara, un metalurgist la pensie, în vârstă de 54 de ani, care începuse să muncească de la 11 ani şi plătise la sistemul de asigurări sociale pentru cei 33 sau 41 de ani de muncă dinaintea pensionării.

„Cum să nu-ţi pierzi cumpătul în ţara asta?”, întreba Tambara, stând în faţa unui magazin Wal-Mart din São Paulo şi plângându-se că nu putea cumpăra o scară de aluminiu care costa 16 dolari. Categoriile de care vorbeşte guvernul – bogaţii, clasa de mijloc şi săracii – nu există. Nu există decât bogaţi şi sărmani”.

CÂŞTIGĂTORII IAU TOTUL

339

La Cairo, în Egipt, aproximativ 500.000 de oameni îşi duc zilele în gropile din „Oraşul morţii”, un cimitir cu o suprafaţă de 5 km² în inima capitalei egiptene. Dar Oraşul morţii se află la mai puţin de zece mile de cel mai nou club de golf cu circuit închis din Egipt, Katamya Heights, unul din cele câteva complexe de acest fel care adăpostesc câteva sute de familii într-o oază de case, grădini, lacuri artificiale, fântâni şi hoteluri. literatura publicitară care poate fi găsită pe Internet anunţă cu surle şi trâmbiţe: „Katamya Heights este o staţiune destinată tuturor celor care sunt pasionaţi de competiţii de golf şi tenis şi care vor să se destindă în activităţi de familie într-o zonă curată din deşert Staţiunea oferă piste cu 27 găuri pentru competiţiile de golf, posibilităţi de antre namente şi o academie de golf, un luxos clubhouse cu o suprafaţă de 4.500 m² cu restaurante şi saloane, piscină, servicii de îngrijire a sănătăţii şi recreere. Preţul de persoană pentru o partidă de golf, incluzând şi transferarea de la/la Katamya Heights este de 165 USD. Venitul anual pe cap de locuitor în Egipt era în 1998 de 1 410 USD, tocmai bun pentru vreo nouă partide de golf.

Thailanda este o ţară drastic divizată într-o clasă urbanizată, orien tată spre export, formată din salariaţi şi patroni care trăiesc în marile centre financiare şi industriale din ţară şi profită de o mulţime de bene făcu de pe urma globalizării, şi un sector rural sărăcit, închis în sine care, deşi afectat indirect de globalizare, înţelege

prea puţin din aceasta şi se alege cu un profit neînsemnat de pe urma ei. Când bahtul thailandez s-a prăbuşit în 1997, acest segment rural din Thailanda trăind încă mai ales din ceea ce îi dă pământul, a manifestat puţină simpatie pentru escrocii globalizaţi de la oraş care s-au văzut ruinaţi atunci când guvernul a fost forţat să lase bahtul să cadă.

La momentul acela, Ploen Promdan, cântăreţ şi entertainer thailandez, a lansat un fel de country-rap-song thailandez intitulat „Bahtul plutitor”. Cântecul constă dintr-un dialog între un bancher şi un fermier. Voi reproduce în cele ce urmează ceva din el, pentru că ilustrează strălucit modul în care prăpastia dintre globalizări şi neglobalizaţii din societate, dacă nu este supravegheată, se poate deschide într-atât, încât oameni care vorbesc aceeaşi limbă nu se mai pot înţelege între ei, ca să nu mai vorbim de un sentiment de coeziune.

Iată traducerea brută: Cântecul începe cu refrenul, „Bahtul nostru acum pluteşte, bahtul nostru acum pluteşte. Cât va pluti, asta depinde de cum vor evolua lucrurile. Urmăriţi, vă rog, cu atenţia evoluţia”.

Bancherul: „O.K. Priviţi aici cu toţii, bahtul nostru pluteşte”.

Fermierul: „Ieri un copilaş de doi ani a căzut în râu, dar n-a murit”.

340

Bancherul: „Cum aşa? Cum de nu s-a înecat?”

Fermierul: „Păi, da, copilul a căzut în apă, oamenii l-au văzut când la suprafaţa apei, când scufundându-se şi au dat fuga la râu şi au observat că el se agăţase de un baht care plutea.*

Bancherul: „Tu nu înţelegi? Eu vorbesc de moneda noastră care pluteşte.

Fermierul: „Da, dacă bahtul n-ar fi plutit, copilul s-ar fi înecat. * Bancherul: „Eu vorbesc de moneda care

pluteşte, prostănacule. „Fermierul: „Ei şi, de ce ne spui nouă asta? Ce mare lucru e?” Bancherul: „Îţi spun asta, pentru că trebuie să bagi la cap. Ţi-o spun, pentru că mă tem că nu ştii despre ce vorbesc.*

Fermierul: „Ce treabă avem noi să ne batem capul cu asta? * Bancherul: „Astea sunt chestii filosofice la care trebuie să meditezi. * Fermierul* „De ce să ne spargem capul cu toate astea?”

Bancherul: „Eşti un măgar.*

Fermierul „într-adevăr, dacă nu eram un măgar, aş fi fost şeful unei societăţi financiare* (Majoritatea societăţilor financiare au dat faliment când s-a produs colapsul bahtului.)

Refrenului: „Bahtul nostru acum pluteşte. Când bahtul pluteşte, preţul oricărei mărfi pluteşte şi el.

Bancherul (pe un ton profesoral): „Când bahtul pluteşte, preţurile mărfurilor plutesc la acelaşi nivel. Indiferent în ce direcţie pluteşte bah tul, preţul mărfurilor îl urmează după o zi sau două. Totul pluteşte în sus, nimic nu pluteşte în jos. Aşa merg lucrurile.*

Fermierul „Atunci de ce te plângi şi bombăneşti tot timpul? * Bancherul „Noi ne văicărim, strigăm, înjurăm şi în cele din urmă o să demonstrăm pe străzi şi o să blocăm drumurile şi atunci oamenii ne vor da atenţie şi ne vor simpatiza şi ne vor ajuta să ne rezolvăm problema* Fermierul „De ce vă temeţi atât de mult pentru rezolvarea problemei?”

Bancherul: „Pentru ca lucrurile să se îndrepte, nătărăule. * Fermierul (râzându-i în faţă): „Ha, ha, ha Uită-te la tine, scânceşti ca un copil. Erai atât de raţional, şi acum, dintr-odată, vă smiorcăiţi cu toţir Bancherul „Cretinule.

Refren: „Acum bahtul este foarte slab şi nu mai e atât de sănătos ca înainte şi ne face tot felul de probleme. Preţul a crescut la toate lucrurile pe care le cumpăram

întotdeauna.

Bancherul „Bahtul thailandez iese din ţară, dar moneda străină nu intră. Thailandezilor le place să plece în concediu în ţări străine. Intră şi ies şi cumpără lucruri în străinătate.

Fermierul: „Asta le place. Au bani. Sunt banii lor. Şi atunci care-i problema?”

Bancherul: „Nu scot din ţară decât moneda thailandeză, şi dacă scot banii din ţară, deteriorează situaţia. Bahtul thailandez îşi pierde valoarea, şi capitalul pentru investiţii se micşorează şi el”.

Fermierul: „De unde ştii toate astea?”

Bancherul: în fiecare zi şi în fiecare săptămână le afli la Ştiri. Nu asculţi ştirile?”

Fermierul: „Nu ascult niciodată radioul. Nu citesc nimic. Nu mă interesează poveştile astea. Nu mă uit decât la boxul thai şi la campionatele de fotbal”.

Bancherul: „Atunci, te rog, să faci bine să te schimbi şi să te mai gândeşti şi la problemele ţării”.

Fermierul: „Tare mă tem că maestrul la boxul thai o să piardă titlul în favoarea unui străin. Să nu-mi fac griji din pricina asta?”

Bancherul: „Tu nu ştii că ţara noastră a împrumutat uriaşe sume de bani din străinătate?”

Fermierul: „Cât de uriaşe?”

Bancherul: „Împrumuturi uriaşe, împrumuturi masive. Eşti un cretin. N-ai înţeles un cuvânt din ce ţi-am spus, aşa e? Am vorbit în vânt Dacă împrumuţi banii ăştia din străinătate, trebuie să-i dai înapoi”.

Fermierul: „N-ar avea dreptul omul care împrumută bani să se şi bucure de ei?”

Bancherul: „Dacă e vorba de unii ca tine, care împing ţara în noroi şi-şi risipesc banii. Eşti şi tu o parte din

naţiunea thailandeză, din familia thailandeză, care este răspunzătoare pentru aceste cheltuieli exagerate. Suntem toţi într-o barcă”.

Fermierul: „Păi eu nu sunt căsătorit şi nici n-am familie”.

III

Rezistenţa faţă de sistem

15

Rezistenta

Ray Boyd: *„Ce s-a întâmplat, mamă?”*

Dorothy Boyd: *„Clasa întâi, asta s-a întâmplat. Înainte asta însemna o mâncare mai bună. Acum înseamnă o viaţă mai bună”.*

— Din filmul Jerry Maguire

Forumul Economic Mondial Anual de la Davos este cel mai bun barometru imaginabil al problemelor globale. În fiecare februarie, cei mai mari globalizatori din întreaga lume se adună în această staţiune montană din Elveţia pentru a discuta despre globalizare. La întrunire asistă industriaşi, politicieni, economişti, specialişti în tehnică, din ştiinţele naturii şi sociologi de marcă din toate colţurile lumii. În fiecare an una sau două persoane se remarcă prin faptul că lansează o tendinţă. Într-un an, acesta a fost ţarul economic al Chinei.

Zhu Rongi; într-un an a fost Yasser Arafat, Yitzhak Rabin şi Shimon

Peres; în alt an au fost reformatorii ruşi; în altul învinşii lideri economici din Asia. În 1995, starul Forumului Economic Mondial de la Davos a fost miliardarul George Soros. Ştiu, pentru că am fost invitat să particip la o conferinţă de presă, la care reprezentanţi ai celor mai mari instituţii mediatice din lume s-au adunat în jurul unei mese şi l-au intervievat pe

Soros, de parcă el ar fi fost preşedintele unei superputeri. Iar el părea că chiar aşa se şi consideră.

Reporteri de la Reuters, Bloomberg, AP-Dow

Jones, The New York Times. The Washington Post. The Times din

Londra şi Financial Times l-au asaltat pe Soros cu întrebări în legătură cu părerea sa despre Mexic, Rusia, Japonia şi tendinţele economice globale, şi apoi s-au năpustit afară pentru a transmite telefonic informaţiile. Opiniile lui au fost inserate pe prima pagină din International

Herald Tribune şi din multe alte ziare din ziua următoare.

Urmărind această scenă, aveam senzaţia că sunt martorul unei tranziţii importante. Soros personifica Turma electronică. Era taurul din fruntea ei. Poate chiar taurul Toate acestea se întâmplau într-un moment când mulţi oameni începeau să înţeleagă că această Turmă electronică a luat locul Uniunii Sovietice ca o altă superputere în lumea noastră împărţită între două superputeri. Cu numai câţiva ani în urmă Soros îi dăduse primului ministru britanic, John Major, o uluitoare lecţie de economie. Major aprecia că lira britanică era evaluată corect.

346

Soros era de altă părere şi, în septembrie 1992, a condus turma într-o campanie de coborâre a lirei britanice la nivelul ei „corect". La început, Major şi-a bătut joc de Soros, l-a ironizat, i s-a opus, apoi a fluturat stea gul alb şi a devalorizat lira cu 12%. Soros a plecat cu un profit de 1 miliard USD pentru câteva luni de muncă. La revedere, Uniunea Sovietică! Salut, Turma electronică!

Mi se pare destul de interesant că, la un an de la data când am văzut ce curte i se făcea lui Soros la propria sa conferinţă de presă de la Davos, am revenit la Davos, curios să aflu cine va fi starul în 1996. Stăteam în faţa terminalului computerului în holul principal recuperându-

mi mesajele prin e-mail când l-am observat pe Soros trecând prin apropiere. Ce m-a frapat a fost că anul acesta nimeni nu-i *dădea niciun fel de atenţie. Părea să fie absolut singur. Ce diferenţe poate să aducă un singur an! Nu cred că în anul acela ar mai fi putut organiza o conferinţă de presă. De ce? Cine era starul de la Davos în 1996? Nimeni altul decât Ghenadii Ziuganov, conducătorul Partidului Comunist Rus!*

Forumul de la Davos este întâlnirea la vârf a capitaliştilor. Cum era posibil ca acest dinozaur al erei Jurassic Park a Războiului Rece – Ghenadii Ziuganov – să fie omul zilei? Pentru că elitele economice şi politice întrunite anul acela la Davos au înţeles, unii pentru prima dată, că în unele cercuri acest fenomen puternic numit globalizare producea şi o rezistenţă la fel de puternică. La momentul respectiv, se părea că Ziuganov era realmente pe cale să răzbată şi să-l înfrângă pe Boris Elţîn în alegerile prezidenţiale din Rusia, drept care forţele contrareacţiunii ar fi putut prelua puterea într-o ţară mare. De aceea, la Davos toţi voiau să stea de vorbă cu Ziuganov – „monstrul contrareacţiunii" – şi să afle cum avea de gând să acţioneze în problema proprietăţii private, a bugetului Rusiei şi a convertibilităţii rublă-dolar. I-am luat atunci un interviu lui Ziuganov şi mi-am dat seama că n-avea niciun proiect de viitor. Lăsa impresia că cea mai mare parte a timpului şi-o petrecea ascunzându-se de elitele finan clare occidentale. La fel ca alţi oponenţi ideologici ai globalizării, Ziuganov avea mai multe lozinci decât programe realiste, mai mult idei despre cum se va repartiza venitul decât despre sursele lui.

De atunci, opoziţia faţă de globalizare a devenit tot mai evidentă şi a căpătat noi dimensiuni. Nu încape îndoială, globalizarea a stimulat e în florire fără precedent a avuţiei şi a inovaţiei tehnologice. Dar acest gen de schimbare rapidă, aşa cum au demonstrat capitolele

anterioare, a fost o provocare pentru practicile tradiţionale de afaceri, structurile sociale, obi ceiurile şi convenţiile culturale şi mediul înconjurător şi, ca rezultat, a generat o substanţială reacţie de împotrivire, cea mai zgomotoasă şi mai

vizibilă manifestare fiind cea de la summitul World Trade Organization de la Seattle de la sfârşitul lui 1999. Nimic surprinzător. Reţele generează deopotrivă capital şi haos; cu cât apar mai multe pieţe puternice ca rezultat al globalizării, cu atât erodările lor sunt mai extinse şi mai diverse.

Dincolo de acest sentiment general de erodare şi dislocare, opo nenţii globalizării o repudiază pentru că simt că atunci când ţările lor vor adera la sistemul globalizării, se vor vedea forţate să îmbrace cămaşa de forţă din aur care are o singură mărime. Unora nu le place cămaşa, pentru că cred că îi va face să sufere privaţiuni. Unii se tem că nu'dispun de cunoştinţele, abilităţile şi resursele necesare pentru a-şi potrivi cămaşa şi a mai scoate şi ceva profituri din aceasta. Unora nu le place pentru că nu acceptă prăpastia tot mai largă dintre venituri creată de cămaşă sau modul cum mută ea locurile de muncă din ţările cu salarii mari în cele cu salarii mici. Unora nu le place pentru că le aduce tot felul de forţe şi influenţe globale care le înstrăinează copiii de propriile lor culturi şi de propriii măslini. Unii nu o plac pentru că pune în pericol mediul înconjurător. Unii nu o plac pentru că li se pare pur şi simplu prea greu să-şi ridice ţara la standardele DOS – capital 6.O.

Cu alte cuvinte, rezistenţa împotriva globalizării este un fenomen răspândit, alimentat de numeroase emoţii şi temeri de tot felul, care, la rândul lor, sunt provocate de acest nou sistem şi de provocarea adap tării la el.

Rezistenţa îşi găseşte expresia în diferite forme, prin diferite personalităţi din diferite ţări. Capitolul acesta este consacrat acelor emoţii, forme şi personalităţi diferite şi modului în care ele s-au adunat la un loc pentru a crea o furtună care – pentru moment – doar suflă împotriva sistemului globalizării, dar care poate deveni suficient de puternică pentru a-l destabiliza.

Aşa cum am menţionat înainte, în vara anului 1998 am făcut o călătorie în Brazilia cu Conservation International, care a amenajat un parc ecologic în pădurea tropicală de la Atlantic în colaborare cu oameni din oraşul vecin Una, în strădania de a-i ajuta să pună pe picioare o industrie a turismului capabilă să creeze locuri de muncă pentru a se renunţa la tăiatul copacilor. Conservation International l-a invitat pe Dejair Birschner, primarul în vârstă de patruzeci şi opt de ani din Una, să-mi arate şi să-mi explice în ce fel toate acestea au afectat oraşul. Primarul era un tip original, tăietor de copaci ca tatăl şi bunicul său, dar care acum rămăsese practic fără slujbă din cauza ecologiştilor.

În timp ce ne plimbam prin pădure, primarul Birschner ciocănea uşor fiecare al treilea copac. Cunoştea pe numele lor brazilian toate speciile

de copaci din pădurea tropicală. M-a atras imediat legătura lui specifică cu locul natal. Avea în el ceva foarte solid. După ce ne-am făcut turul, ne-am aşezat la o masă de picnic la liziera pădurii tropicale de la Atlantic şi am început să vorbim despre misiunea care îl aştepta pe primar. Primarul mi-a explicat raţional că înţelegea că tăiatul copacilor nu va mai dura multă vreme. Dar pe cât de bine ştia acest lucru, tot atât de bine ştia şi că orăşelul lui nu era pregătit să trăiască fără această ocupaţie. Ne-am mai plimbat timp de vreo jumătate de oră şi, când mi-am terminat inter viul, i-am mulţumit şi am început să-mi

împachetez laptopul, când l-am auzit spunându-mi: „Acum aş vrea să vă întreb şi eu ceva.44

„Vă rog, întrebaţi-mă ce vreţi”, i-am răspuns.

Primarul m-a privit în ochi şi a spus „Mai avem vreun viitor? 44

Întrebarea lui m-a lovit ca un pumn în stomac. Aproape mi-au dat lacrimile uitându-mă la bărbatul acesta mândru, puternic, oricum un primar, care mă întreba dacă el şi cetăţenii oraşului lui mai aveau vreun viitor. Ştiam exact ce a vrut să mă întrebe: „Oamenii mei nu mai pot trăi de pe urma pădurii şi noi nu suntem pregătiţi să trăim de pe urma.com puterelor. Tatăl şi bunicul meu şi-au câştigat existenţa tăind copaci, iar nepoţii mei vor trăi, poate, de pe urma Internetului. Dar ce facem noi, cei din generaţia mea, între timp? 44

Am încropit un răspuns, încercând să explic în termeni simpli că el şi oamenii lui aveau un viitor, dar că ar trebui să se pregătească să treacă de la o economie bazată pe agricultură la o economie bazată pe cunoştinţe, începând prin a îmbunătăţi educaţia copiilor din oraş. Primarul a ascultat, a dat din cap, mi-a mulţumit foarte politicos şi apoi s-a ridicat şi s-a îndreptat spre maşina sa. L-am chemat pe interpret şi l-am rugat să-l întrebe pe primar cum i s-a părut răspunsul meu.

Interpretul s-a întors după câteva minute. Mi-a spus că primarul voia să-mi amintească ceva ce a tot menţionat în interviu: în fiecare dimineaţă când se duce la serviciul său, este aşteptat de vreo două sute de oameni care îi cer locuri de muncă, locuinţe şi hrană, ca să nu mai vorbim de tăietorii de lemne rămaşi fără loc de muncă şi care ameninţă că îl vor omori. Dacă nu le poate găsi locuri de muncă, locuinţe şi hrană, ei vor devora pădurea, fie că acest lucru are viitor sau nu.

„Nu a vrut decât să vă facă să înţelegeţi acest lucru”, a spus interpretul.

Primarul Birschner reprezintă o întreagă generaţie de oameni din toată lumea de astăzi care se simt ameninţaţi de globalizare pentru că se tem că nu au capacitatea sau energia de a rezista în această Lume Rapidă. Eu îi numesc pe aceştia „broaştele ţestoase”. De ce? Pentru că

REZISTENŢA

349

Întreprinzătorilor high-tech din Silicon Valley le place întotdeauna să compare activitatea lor supercompetitivă cu povestea despre leul şi gazela din junglă. În fiecare seară, când se duce să se culce în junglă, leul ştie că, dacă dimineaţa, când răsare soarele, el nu reuşeşte să întreacă şi să prindă cea mai înceată gazelă, va rămâne flămând. În fiecare seară gazela se duce să se culce în junglă ştiind că, dacă dimineaţa când răsare soarele, nu reuşeşte să fugă mai repede decât leul, va sfârşi sub formă de micul dejun pentru altul. Dar lucrul pe care îl ştiu deopotrivă leul şi gazela când se duc să se culce este că dimineaţa, când răsare soarele, ar face mai bine s-o ia la fugă.

Aşa este şi cu globalizarea.

Din păcate, nu toată lumea poate fugi repede. Există o mulţime de broaşte ţestoase care încearcă cu disperare să nu fie strivite pe drum. Broaştele ţestoase sunt cei pe care i-a înghiţit Lumea Rapidă atunci când s-au prăbuşit zidurile şi care acum, dintr-un motiv sau altul, se simt ameninţaţi din punct de vedere economic sau daţi la o parte. Aceasta nu este din cauză că nu au locuri de muncă. Este din cauză că locurile lor de muncă sunt rapid transformate, reduse, raţionalizate sau depăşite moral de către globalizare. Şi pentru că aceeaşi competiţie globală forţează guvernele lor să se reducă şi să se raţionalizeze, multe dintre aceste broaşte ţestoase nu mai intră în nicio plasă de siguranţă.

În musicalul *Ragtime* care se joacă pe Broadway

există o scenă în care Henry Ford explică genialitatea producţiei pe bandă rulantă. Am reţinut versurile, pentru că descriu atât de bine lumea în care înainte broaştele ţestoase se simţeau în siguranţă. În versiunea de pe Broadway Henry Ford cântă:

Vedeţi, oameni buni? Asta este teoria mea Despre direcţia în care se îndreaptă ţara.

Fiecare muncitor o rotiţă în mişcare.

Da, asta e concepţia lui Henry Ford.

Unul strânge tare şi altul răsuceşte şi celălalt trage de frânghie.

Maşinile o ţin mereu într-o singură direcţie.

O plecăciune în faţa lui Henry Ford!

(Banda să meargă mai repede, Sam, mai repede!)

Producţia de masă va trage după ea naţiunea.

O simplă idee este recompensa lumii.

Până şi cei nu prea deştepţi Pot învăţa să strângă o piuliţă.

Să monteze o pedală sau să împingă o rangă...

350

În zilele noastre, cei care nu sunt prea deştepţi nu pot învăţa să producă microcipuri. Joburile bune reclamă multe abilităţi. Am povestit odată despre Agenţia Statelor Unite pentru Dezvoltare Internaţională (USAID), care funcţionează în principal pentru a promova instruirea profesională şi a acorda asistenţă economică ţărilor în curs de dezvoltare din Africa şi care a încercat să folosească unele tehnici ale sale pentru a ajuta la revitalizarea cartierelor sărace din Baltimore. Sau, aşa cum suna titlul din Baltimore Sun: „Reţete de lumea a treia pentru Baltimore". Unul din motivele pentru care Baltimore a apelat la USAID a fost acela că propriile sale broaşte ţestoase nu se puteau adapta la Lumea Rapidă. O funcţionară municipală a explicat succint problema: în anii '60, spunea ea, cel mai mare patron din Baltimore era

Bethlehem Steel Corp. Puteai găsi o slujbă la uzina mertalurgică dacă aveai o instruire superioară sau chiar şi fără aşa ceva, puteai trăi decent, puteai să cumperi o casă, să-ţi creşti copiii şi să-i trimiţi la colegiu. Aceasta înseamnă că visul american era posibil să reînvie chiar şi pentru broaştele ţestoase din cele mai deza vantajate cartiere. Astăzi, cel mai mare patron din Baltimore este John's Hopkins Medical Center. Dacă nu vreţi să deveniţi portar, nu puteţi nici măcar să participaţi la un interviu la John's Hopkins fără a fi absolvit un colegiu. Broaştele ţestoase nu au de ce să se prezinte. Iar dumneavoastră, dacă vă număraţi printre cei 150.000 – dintr-un total de 730.000 – de locuitori din Baltimore care sunt, practic, analfabeţi, nu vă puteţi face iluzii că veţi primi o slujbă. (Funcţionarii municipali din Baltimore nu conteneau să se mire de ce sărăcimea din oraş nu profita de programele sociale generoase oferite, când au descoperit că majoritatea dintre ei nu ştiau să citească. Acesta a fost un motiv de a apela la USAID: acesta a pus la punct o serie întreagă de benzi desenate şi alte mijloace vizuale pentru a elimina analfabetismul din Africa „Ştiţi care a fost surpriza?" Dr. Peter Beilenson, comisarul în probleme de sănătate din Baltimore, mi-a spus când m-am dus să-i iau un interviu. „Compania care a pus la punct aceste programe de comunicare pentru USAID este din Baltimore. Birourile ei sunt la doar trei blocuri depărtare de aici.")

Deoarece globalizarea progresează, înlocuind cu maşini multe locuri de muncă manuală repetitivă şi pretinzând mai multe abilităţi pentru a executa muncile rămase disponibile, joburile bune pentru broaştele ţestoase sunt din ce în ce mai rare. Dintr-un articol cu privire la greva de la General Motors din Flint, Michigan, apărut în iunie 1998 în Washington Post, cititorul poate afla totul despre jalnica situaţie a broaştelor ţestoase în zilele noastre. Iată ce citim în articol: „În ultimii 20

de ani, GM a redus numărul angajaţilor din Flint de la 76.000 la 35.000 şi anunţă că, în următorii ani, alte 11.000 de locuri ar putea fi eliminate... Raportat la numărul total de forţe de muncă din Statele Unite, GM a desfiinţat în ultimii 20 de ani 297.000 de locuri de muncă plătite cu ora, reducând astfel numărul total de locuri de muncă la 223.000... O parte dintre locurile de muncă au fost transferate în Canada şi Mexic, unde fabricile fie erau mai eficiente, fie costau mai puţin, *dar masa oamenilor a fost pur şi simplu înlocuită de maşini* (sublinierea îmi aparţine)

Acelaşi articol îl cita pe George Peterson, preşedinte la Auto Pacific Inc., o firmă de cercetări şi consultanţă din industria auto cu sediul în California, care spunea că în fabricile din Statele Unite care nu erau con trolate de sindicatele UAW – ca, de pildă, fabrica filialei americane a lui Honda Motor Co. din Marysville, Ohio – muncitorii au multiple calificări şi sunt capabili să execute multiple comenzi performante. Acest gen de versatilitate, spunea el, ajută firma Honda să reducă costurile de producţie. „În industria aceasta există încă posibilitatea de a avea o normă întreagă, *dacă vrei să execuţi mai mult decât o singură muncă* (sublinierea îmi aparţine)”, spunea Peterson referindu-se la îngrijorarea celor de la UAW legat de siguranţa locurilor de muncă.

Astăzi, trebuie să ai mai multe calificări nu numai pentru a obţine un loc de muncă în producţie, ci şi pentru a-l păstra pentru a nu fi încredinţat unui robot. Asta face viaţa foarte grea pentru broaştele ţestoase.

Analiştii se întreabă de la un timp dacă broaştele ţestoase, abandonate sau îndobitocite în procesul de globalizare, vor elabora o ideologie alternativă la capitalismul liberal, al pieţii libere. Aşa cum notam mai

înainte, în prima eră a globalizării, când lumea experimenta pentru prima oară distrugerea creatoare a capitalismului global, reacţia a produs în cele din urmă o serie nouă de ideologii – comunismul, socialismul, fascismul – care promiteau să smulgă spinii capitalismului, mai ales în interesul muncitorului mediu. Acum, de vreme ce aceste ideologii au fost discreditate, mă îndoiesc că vom avea de văzut o nouă reacţie ideologică coerentă, universală la globalizare, pentru că nu cred că există o cale de a atenua brutalitatea capitalismului şi, în acelaşi timp, de a asigura un nivel de trai tot mai ridicat.

Un alt motiv pentru care este puţin probabil ca rezistenţa faţă de globalizare să dezvolte o ideologie alternativă coerentă rezidă în faptul că, în sine, rezistenţa implică atât de multe grupuri disparate – ca cele evidenţiate de coaliţia sindicatelor protecţioniste, ale activiştilor eco

3 Şi logişti, protestatarilor împotriva exploatării muncii, activiştilor pentru protejarea broaştelor ţestoase, activiştilor pentru salvarea delfinilor, protestatarilor împotriva hranei modificate genetic şi chiar a grupului numit „Alien Hand Signals”, care s-a întrunit în decembrie 1999 pentru a protesta împotriva globalizării la summitul WTO de la Seattle. Aceste grupuri disparate sunt legate între ele de simplul fapt că o lume atât de dominată de corporaţii globale şi de preocupările lor nu poate să nu fie o lume profund inechitabilă, una tot atât de ostilă intereselor reale ale fiinţelor umane, cât este şi faţă de broaştele ţestoase. Dar atunci când se pune problema de a identifica efectiv care sunt interesele reale ale fiinţelor umane şi cum ar putea fi ele protejate, aceste grupuri sunt tot atât de diferite ca şi obiceiurile lor. Muncitorilor din fabricile de auto mobile, oţelarilor şi docherilor veniţi la Seattle pentru a cere mai mult protecţionism nu le-a păsat fără îndoială prea mult dacă America permite importurile

de ton prins în plase în care se prind şi broaştele ţestoase. Într-adevăr, n-aş vrea să fiu o broască ţestoasă care ajunge în calea unuia din acei docheri care descarcă navele în portul Seattle. Din această cauză, forţa rezistenţei poate fi greu prezisă, pentru că, dacă toate grupurile pot fi de acord că globalizarea este păgubitoare pentru ei, ele nu dispun de o agendă, o ideologie sau o strategie care s-o facă mai suportabilă pentru toţi.

Iată de ce cred că broaştele şi toţi cei care pur şi simplu detestă schimbările pe care globalizarea le aduce în cultură, mediu înconjurător sau comunitate nu-şi vor mai bate capul cu o ideologie alternativă, împotrivirea lor va îmbrăca o mare varietate de forme spasmodice. Oţelarii vor face lobby la Washington pentru înălţarea unor ziduri în calea oţelului din străinătate. Alţii, cum sunt militanţii radicali pentru protecţia mediului înconjurător care vor să salveze pădurea tropicală, vor stigmatiza globalizarea şi toate formele ei de manifestare, fără a oferi în schimb o alternativă economică viabilă. Unicul lor mesaj va fi: STOP.

În ceea ce priveşte cele mai sărace broaşte ţestoase umane din ţările în curs de dezvoltare, acelea realmente lăsate în urmă de globalizare, ele îşi vor exprima opoziţia pur şi simplu devorând pădurea tropicală, fiecare în felul său, fără a încerca să explice sau să justifice sau să ambaleze ideologic gestul. În Indonezia, ele vor devora negustorii chinezi jefuindu-le magazinele. În Rusia, ei vor vinde arme în Iran sau vor alege crima. În Brazilia, ei vor tăia pădurea tropicală sau se vor alătura mişcării ţărăneşti de pe uscat numită „Sem Teto” (Cei fără acoperiş), care pur şi simplu fură lucrurile de care au nevoie. În Brazilia numărul lor este estimat la aproximativ 3, 5 milioane – lucrători agricoli

fără pământ, trăind în 250 de aşezări în toată ţara.

Uneori îşi duc viaţa la marginea drumurilor, pe care le blochează până primesc nişte bani sau până sunt alungaţi, uneori năvălesc în supermarketuri, jefuiesc bănci sau fură camioane. Nu au niciun drapel, niciun manifest Nu au decât propriile lor nevoi şi aspiraţii. Aşa se explică ceea ce am văzut în multe ţări şi anume, în locul unei opoziţii populare de masă împotriva globalizării, val după val de crime – oameni care înhaţă lucrurile de care au nevoie, ţesându-şi propriile lor plase de siguranţă fără să le pese de vreo teorie sau ideologie.

Dar dacă această reacţie poate fi puţin incoerentă şi conectată ceva mai lax, ea este, totuşi, foarte reală. Aceasta provine din profunzimea sufletului omenesc şi, de aceea, dacă atinge o masă critică, poate în fluenţa politica din orice ţară. Societăţile ignoră acest lucru şi o fac pe propriul lor risc.

În aproape fiecare ţară care a îmbrăcat cămaşa de forţă din aur există cel puţin un partid populist sau un candidat notabil care duce o permanentă cruciadă împotriva globalizării. Ei oferă diferite soluţii protections de populiste care, dacă ar fi să dăm crezare afirmaţiilor lor, asigură acelaşi standard de viaţă fără a trebui să se înainteze atât de rapid, fără a face comerţ atât de departe sau fără a deschide atât de larg graniţele. Toţi susţin că ar fi suficient să se ridice ici şi colo câteva ziduri, pentru ca totul să fie în regulă. Ei fac apel la cei cărora trecutul li se pare mai bun decât viitorul. În Rusia, de pildă, membrii comunişti ai Dumei continuă să conducă lupta împotriva globalizării spunând celor ce muncesc şi pen sionarilor că în zilele Uniunii Sovietice aveau locuri de muncă mizerabile şi stăteau la coadă pentru pâine, dar erau siguri de locul lor de muncă şi ştiau întotdeauna că, stând la coadă, vor ajunge să ia o pâine. Puterea acestor candidaţi populişti, care se opun globalizării, depinde în mare măsură de slăbiciunea economiei ţării în care acţionează

ei. De regulă, cu cât economia este mai slabă, cu atât mai mare este numărul celor care se lasă orbiţi de aceste soluţii simplificatoare.

Ar fi însă o mare greşeală să se creadă că ei găsesc un auditoriu doar în vremuri grele. În 1998, majoritatea Congresului SUA a refuzat să-i acorde preşedintelui autoritatea de a extinde NAFTA în Chile – micuţa Chile – argumentând că această iniţiativă ar avea drept consecinţă o pierdere de locuri de muncă americane Acest punct de vedere obtuz s-a impus într-un moment când piaţa americană de acţiuni înregistrase cifre record, când cota şomajului în America era la un nivel record de scăzut şi când, practic, toate studiile făcute confirmau că NAFTA era un aranjament ultraconvenabil pentru Statele Unite, Canada şi Mexic.

354

Imaginaţi-vă cât de stupidă era situaţia; Congresul Statelor Unite a alo cât 18 miliarde dolari pentru a alimenta Fondul Monetar Internaţional, aşa încât să poată veni în sprijinul ţărilor care aveau dificultăţi legate de globalizare, dar Congresul nu a acceptat extinderea zonei de comerţ liber NAFTA în Chile. Care era logica? Nu putea fi decât una singură: „Noi susţinem ajutorul, nu şi comerţul”.

Este ilogic, dar aceste argumente pot găsi ascultare atât în vremuri bune, cât şi în vremuri rele, deoarece fazele schimbărilor rapide cum este cea actuală provoacă deopotrivă incertitudine, ca şi prosperitate. Sistemul globalizării este pentru mulţi oameni încă prea nou şi implică prea mari schimbări pentru ca ei să aibă încredere că joburile lor bune de acum vor exista întotdeauna. Acest lucru creează mult spaţiu liber pentru demagogii reacţiei de împotrivire care vin cu soluţii simpliste. El induce, de asemenea, în oameni impresia greu de înlăturat că este nevoie să încetinim această lume, să punem la loc câteva

ziduri sau să turnăm puţin nisip în mecanism – nu pentru a evada, ci pentru a continua să rămânem.

Şi nu vă păcăliţi – reacţia de împotrivire nu este o explozie a celor călcaţi în picioare. Ca orice revoluţie, globalizarea implică un transfer de putere de la un grup la altul. În majoritatea ţărilor ea implică transferul de putere de la stat şi birocraţia sa în sectorul privat şi la întreprinzători. Pe parcursul acestui proces, toţi cei al căror statut se bazează pe poziţia lor în birocraţie sau pe legăturile cu aceasta sau pe funcţia lor într-un sistem economic riguros reglementat şi protejat, pot fi în pierdere, dacă nu pot face trecerea în Lumea Rapidă. În această categorie intră întreprinzători şi „prieteni apropiaţi”, pe care guvernul i-a blagoslovit cu monopoluri de import şi export, industriaşi protejaţi de guvern prin uriaşe taxe de import la produsele create de ei, mari sindicate obişnuite să primească salarii mai mari după fiecare contract tarifar pentru mai puţine ore de muncă, muncitori din fabrici de stat care îşi primeau salariul fie că fabrica producea sau nu profit, şomeri din statele sociale care se bucurau de ajutoare relativ generoase pentru a putea trăi şi a avea parte de îngrijiri medicale bune şi toţi cei care depindeau de mărinimia statului care trebuia să-i apere împotriva pieţei şi să-i scutească de marile pretenţii ale acesteia.

Toate acestea explică de ce în unele ţări cea mai vehementă rezistenţă nu vine din partea segmentelor celor mai sărace ale populaţiei şi

broaştelor ţestoase, ci, mai degrabă, din partea „scăpătaţilor” din clasele de mijloc şi de jos, care beneficiau de un grad ridicat de siguranţă în protejatele sisteme comunist, socialist şi social. Când au văzut prăbuşindu-se în jurul lor zidurile protecţiei, când au văzut

eşuând diversiunile de pe urma cărora profitaseră şi când au văzut subţiindu-se plase de siguranţă, mulţi au fost foarte nefericiţi. Şi, spre deosebire de broaştele ţestoase, aceste grupuri mobile în decădere au imboldul politic pentru a se organiza împotriva globalizării. AFDCIO (American Federation of Labor & Congress of Industrial Organizations) pare să fi devenit cea mai puternică forţă politică împotriva globalizării în Statele Unite. Aceste asociaţii şi-au făcut multă publicitate în numele demonstranţilor din Seattle pentru a încuraja opoziţia de masă faţă de comerţul liber.

Una din primele mele introspecţii în rezistenţa opusă de clasa de mijloc a fost accidentală, în timpul vizitei făcute la Beijing, când am stat de vorbă cu Wang Jisi, şeful catedrei de cercetări nord-americane la Academia Chineză de Ştiinţe Sociale. Am vorbit despre America şi am ajuns să discutăm despre propria sa viaţă în China, care se îndrepta rapid spre piaţa liberă, pentru mulţi chinezi deopotrivă o binefacere, ca şi o ameninţare. „Mecanismul de piaţă va veni în China, problema este, cum va fi introdus”, a spus Wang. „Locuinţa mea este cuplată cu locul meu de muncă. Dacă toate locuinţele vor intra în sistemul pieţei libere, s-ar putea ca eu să-mi pierd locuinţa. Eu nu sunt un conservator, dar atunci când te izbeşti de o aplicare practică de felul acesta, poţi deveni conservator, dacă te vezi lăsat la cheremul pieţei, după ce ai fost obişnuit să se îngrijească cineva de tine. Deunăzi şoferul meu se plângea că, atunci când a fost mai tânăr, a contribuit cu toată energia şi cu tot ce avea la maoism şi la construirea socialismului. Acum, are 45 sau 50 de ani şi i se cere să se adapteze pieţei. este corect*, întreba el guvernul, ca, după ce m-am dedicat decenii întregi oricărei sarcini care mi s-a dat, acum, când sunt bătrân, să mă uitaţi brusc şi să mă împingeţi pe piaţa liberă? Nu este corect. N-am făcut nimic rău. Am urmat întotdeauna

instrucţiunile primite, dragul meu guvern, dar acum instrucţiunile voastre sunt pur şi simplu să uiţi de guvern. * Acest şofer este bucuros să lucreze aici la noi. Nu vrea să fie taximetrist şi să-şi piardă privilegiile. Nu vrea să iasă pe piaţă”.

Nu trebuie să fi fost un muncitor comunist îndobitocit ca să gândeşti aşa. Peter Schwartz, preşedinte la Global Business Network, o firmă de consultanţă, mi-a reprodus odată o conversaţie pe care a avut-o înaintea unui interviu care i s-a luat la Londra de către un program economic de la BBC: „În timp ce mă însoţea spre interviu, moderatorul britanic al

emisiunii m-a întrebat care sunt ideile mele fundamentale. M-am referit la ideea că Marea Britanie era un bun exemplu de aplicare cu succes a economiei antreprenoriale – în special în comparaţie cu restul Europei – şi că cel mai bun indicator al diferenţei era diferenţa dintre cota şoma jului în Regatul Unit şi în Europa continentală. La acest punct mi-a spus: Nu e îngrozitor? Ajutorul de şomaj este atât de scăzut acum în Anglia, încât nu mai merită să aştepţi pomana lor şi oamenii sunt nevoiţi să meargă la lucru”.

Schwartz a adăugat „Există oameni care consideră această transformare (în globalizare) o pierdere şi nu un câştig. Ei n-au pierdut doar un profit, ci şi ceva ce percepeau ca pe un drept – concepţia că societăţile industriale moderne sunt atât de bogate, încât oamenii au dreptul de a primi generoase ajutoare de şomaj”.

Dacă vreţi să vedeţi acest război între protejaţi şi globalizatori în cea mai acută formă actuală, mergeţi în lumea arabă. În 1996, Egiptul era programat să găzduiască summitul economic din Orientul Mijlociu, unde urmau să se întrunească personalităţi din lumea afacerilor din Occident, Asia, Arabia şi Israel. Birocraţia egipteană s-

a opus cu îndârjire organizării summitului. În parte, această atitudine era influenţată politic de cei din Egipt care nu considerau că Israelul a făcut destul în problema palestiniană pentru a merita într-adevăr o normalizare a relaţiilor. În parte însă ea se datora birocraţilor egipteni care dominaseră economia egipteană după ce Nasser a naţionalizat toate marile instituţii comerciale în anii ’60 şi care acum înţelegeau intuitiv că acest summit ar putea fi primul pas spre pierderea puterii lor în favoarea sectorului privat, care deja avusese ocazia de a cumpăra diferite întreprinderi de stat şi ar fi putut pune mâna pe media controlate de stat Ziarul islamic de opoziţie Al-Shaab a denunţat summitul economic drept „Conferinţa ruşinii”. Pentru prima dată, sectorul privat egiptean s-a organizat în puternice grupuri de lobby – Camera de Comerţ americano-egipteană, Consiliul prezidenţial al conducătorilor de întreprinderi egipteni şi Asociaţia egip teană a întreprinzătorilor – şi l-a atras de partea sa pe preşedintele Mubarak, argumentând că găzduirea unui summit cu sute de investitori din toată lumea era esenţială pentru a crea locuri de muncă pentru forţa de muncă egipteană care creştea în fiecare an cu 400.000 nou-veniţi. Preşedintele Mubarak era tras într-o parte şi într-alta, în cele din urmă s-a raliat sectorului privat şi a fost de acord cu găzduirea summitului, declarând franc în cuvântul său de deschidere: „În acest an Egiptul a aderat la economia mondială. Se va conforma regulilor ei”. Dar biro craţia egipteană, care nu vrea să cedeze nimic din putere în favoarea

sectorului privat, se opune în continuare acestui demers şi ori de câte ori se ajunge la o criză în economia mondială, aşa cum a fost colapsul din 1998 din Asia, birocraţii egipteni se duc la Mubarak şi spun „Vedeţi, v-am

spus noi. Trebuie să mai punem frână, să mai ridicăm nişte ziduri noi, altminteri ce s-a întâmplat în Brazilia, se va întâmpla şi la noi".

Multă vreme am crezut că această împotrivire a egiptenilor faţă de o aderare reală la sistemul globalizării îşi avea rădăcinile pur şi simplu în ignoranţa birocraţilor şi într-o totală lipsă de perspectivă la vârf. Dar am avut o experienţă care mi-a deschis ochii. La începutul anului 2000 am făcut o călătorie de autor în Egipt, unde m-am întâlnit cu studenţi de la Universitatea din Cairo, ziarişti de la periodice europene şi vârfuri din lumea afacerilor din Cairo şi Alexandria pentru a discuta pe marginea ediţiei arabe a acestei cărţi.

Două imagini s-au desprins din această călătorie. Prima a fost o călătorie cu trenul de la Cairo la Alexandria într-un vagon plin cu egipteni din pătura de mijloc şi superioară. Aveau atâtea telefoane celulare care au sunat tot timpul pe diferite tonuri penetrante pe parcursul unei călătorii de 2 ore, încât la un moment dat am avut senzaţia că mă ridic, scot o baghetă şi dirijez o simfonie a celulalelor. Eram atât de năucit de tele foanele care sunau întruna, încât abia am aşteptat să cobor din tren. În timp ce în tren ciripeau toate aceste telefoane, afară treceam de-a lungul Nilului, unde ţărani egipteni desculţi îşi cultivau pământurile cu aceleaşi unelte şi aceiaşi bivoli pe care-i folosiseră şi strămoşii lor pe vremea faraonilor. Nu mi-aş fi putut imagina o mai largă prăpastie tehnologică în cadrul unei ţări. În interiorul trenului era anul 2000 d.Hr., afară 2000 î.Hr.

O altă imagine păstrez din vizita făcută fostului absolvent al M.I.T. (Massachusetts Institute of Technology) Yousef Boutros-Ghali, ministrul Economiei din Egipt. Când am ajuns la clădirea sa, liftierul, un ţăran egiptean, mă aştepta la liftul pe care-l acţiona cu o cheie. Înainte de a o răsuci pentru a mă duce pe mine la biroul ministrului, el a

şoptit un verset din Coran: „În numele Domnului, Bunul şi Milostivul”. Unui occidental i s-ar părea sumbru să audă liftierul murmurând o rugăciune înainte de a închide uşa, dar pentru acesta era un obicei cultural, adânc înrădăcinat în tradiţie. Din nou contrastul: dl. Boutros este cel mai crea tor promotor de tip high-tech al globalizării în Egipt, dar liftierul lui spune o rugăciune înainte de ari duce la biroul său.

Aceste scene mi-au redat tensiunea reală din inima Egiptului: în timp ce elitele mici, înarmate cu celulare, cu o mentalitate globalizatoare în pingeau ferm în direcţia online şi a trenului economic global, majoritatea celorlalţi se temeau că vor rămâne în urmă sau îşi vor pierde identitatea

358

Încercând să-l prindă. Într-adevăr, după o săptămână de discuţii de-o potrivă pe tema costurilor ca şi a beneficiilor globalizării, am fost şocat de cât de mulţi egipteni, inclusiv mulţi intelectuali, nu reuşesc să vadă decât costurile globalizării. Cu cât explicam mai mult globalizarea, cu atât mai mult ei îşi exprimau neliniştea provocată de aceasta. În cele din urmă m-a frapat faptul că mă izbeam de ceea ce antropologii numesc „neînţelegere sistematică”. Neînţelegerea sistematică apare atunci când cadrul dumneavoastră diferă fundamental de cadrul altor persoane, încât nu poate fi corectat prin alimentarea cu mai multă informaţie.

Neliniştea egiptenilor legată de globalizare îşi are rădăcinile în parte într-o teamă care poate fi justificată şi care constă în lipsa unei baze tehnologice pentru a putea concura. Dar ea îşi are rădăcinile şi în ceva ce ţine de cultură şi nu aşa cum am fost întrebat de un profesor de la Universitatea din Cairo: „Globalizarea înseamnă că toţi trebuie să devenim americani?” Neliniştea se adânceşte şi nu veţi înţelege rezistenţa faţă de globalizare în societăţile

tradiţionale până nu veţi înţelege acest lucru. Mulţi americani se pot identifica foarte uşor cu modernizarea, tehnologia şi Internetul, pentru că unul dintre cele mai importante lucruri pe care le fac acestea este multiplicarea alegerii individuale. Dar pentru societăţile tradiţionale, cum e Egiptul, colectivul, grupul, este mult mai important decât individul, iar sporirea puterii individuale echivalează cu divizarea societăţii. De aceea, pentru ei globalizarea înseamnă nu numai să fie forţaţi să mănânce mai mulţi Big Macs, ci mai înseamnă şi schimbarea relaţiei dintre individ şi statul şi comunitatea sa într-un mod pe care ei îl resimt ca dezintegrator.

„Globalizarea înseamnă că trebuie pur şi simplu să-i lăsăm pe săraci să se apere singuri? „m-a întrebat odată o egipteancă instruită. „Cum să privatizăm fără a avea plase de siguranţă?" a întrebat un profesor. Atunci când guvernul declară că se „privatizează" o industrie, reacţia instinctivă a egiptenilor este că se „fură" ceva statului, spunea un înalt oficial egiptean.

După suficient de multe asemenea discuţii mi-a rezultat că majoritatea egiptenilor – e de înţeles – au abordat globalizarea dintr-o combinaţie de disperare şi necesitate, nu ca pe o oportunitate. Globalizarea însemna adaptarea la o ameninţare venind din afară, nu dezvoltându-se din propria lor libertate. Am mai înţeles, de asemenea, că ideologiile lor anterioare – naţionalismul arab, socialismul, fascismul sau comunismul –, dacă nu au avut un sens economic, au avut în mod cert o putere inspiraţională. Globalizării asemenea lucruri îi lipsesc cu

desăvârşire. A apela la o societate tradiţională pentru a raţionaliza, a face economii de scară şi a se acomoda cu Internetul reprezintă o provocare lipsită de orice forţă de resurecţie sau inspiraţie. Iată de ce, cu toată puterea

evidentă a globalizării de a ridica standardele de viaţă, este foarte, foarte greu să convingi acele milioane de oameni care încă mai spun o rugăciune înainte de a urca cu liftul.

Această întrecere de-a „trasul odgonului” poate fi observată astăzi pretutindeni în lumea arabă din Maroc până în Kuwait o înaltă oficialtate financiară arabă descria astfel lupta pentru globalizare din ţara sa: „Uneori am impresia că fac parte din masonerie sau din vreo altă societate secretă, pentru că privesc lumea într-un mod atât de diferit faţă de mulţi alţii din preajma mea. Între limba mea şi vocabularul meu, pe de o parte, şi limba şi vocabularul lor, pe de altă parte, este un abis uriaş. Nu este faptul că nu am reuşit să-i conving. Uneori nu pot nici măcar să comunic cu ei, ei sunt atât de departe de această perspectivă globală. De aceea, ori de câte ori mă pronunţ pentru vreo măsură politică în spri unul globalizării, mă întreb câţi oameni pot să atrag pentru acest concept şi dacă pot să creez o masă critică pentru a realiza o tranziţie? Dacă puteţi plasa în locuri potrivite un număr suficient de oameni ai dumneavoastră, sistemul poate fi promovat. Dar este greu. De multe ori am impresia că la mine vin oameni şi spun: Trebuie cu siguranţă să zugrăvim camera’. Iar eu spun: Nu, trebuie să reconstruim întreaga clădire pe o nouă temelie. Ei nu vor vorbi decât de culoarea în care vor zugrăvi, dar eu ştiu că este nevoie de o nouă arhitectură şi că trebuie făcută o nouă temelie. Putem să ne preocupăm mai târziu de culoarea zugrăvelii! Brazilia, Mexicul, Argentina au acum acea masă critică de oameni şi funcţionari care pot percepe această lume. Dar majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare nu au ajuns atât de departe şi de aceea tranziţia lor este încă atât de incertă”.

În Maroc, guvernul privatizează vânzând pur şi simplu multe întreprinderi de stat aceleiaşi mici clici

economice cu strânse legături cu palatul regal care a dominat odinioară monopolurile de stat. Din acest motiv, 3% din populaţia Marocului controlează 85% din avuţia ţării. Universităţile din Maroc, care combină într-un mod unic cele mai rele laturi ale sistemului educaţional socialist şi francez, scot în fiecare an atât de mulţi absolvenţi care nu-şi găsesc un job şi nu au calificări antreprenoriale sau tehnice corespunzătoare actualei economii a informaţiilor, încât Marocul are acum o „Uniune a absolvenţilor de universităţi şomeri”.

360

Pe măsură ce tot mai multe ţări aderă la sistemul globalizării şi la

Lumea Rapidă, un alt grup nou de opozanţi începe să se formeze:

gazelele rănite. Din acest grup fac parte toţi cei care cred că au încercat să aplice globalizarea, dar au fost striviţi sub roţile ei şi care, în loc să se ridice, să se scuture de praf şi să facă tot ce trebuie pentru a intra din nou în Lumea Rapidă, se străduiesc acum s-o blocheze artificial sau să schimbe regulile întregului sistem. Exemplul – reclamă pentru acest grup este primul ministru al Malaysiei, Mahathir. Iadul însuşi nu ar fi putut crea un globalizator mai furibund. La 25 octombrie 1997, în punctul culminant al crizei economice din Asia, Mahathir a declarat la întâlnirea la vârf a ţărilor Commonwealth de la Edinburgh că economia globală – care a pompat în Malaysia miliarde de dolari în investiţii, fără care niciodată n-ar fi fost posibilă spectaculoasa ei creştere economică – a devenit „anarhică”.

„Este o lume nedreaptă”, a tunat Mahathir… Mulţi dintre noi au avut de luptat crunt şi şi-au vărsat sângele pentru independenţă. Dacă graniţele vor cădea şi lumea va deveni o singură entitate, independenţa nu va mai avea niciun sens”.

Nu mai avem de ce să ne mirăm că, în 1998, Mahathir a fost primul globalizator asiatic care a introdus mecanismele de control pentru fluxurile de capital, încercând astfel să stopeze oscilaţiile propriei monede şi ale pieţei de acţiuni. Ministrul informaţiilor din Singapore, George Yeo, descria astfel demersurile lui Mahathir: „Malaysia s-a retras într-o lagună şi încearcă să-şi ancoreze bărcile, dar strategia ei nu e lipsită de riscuri".

Aşa şi este. Dacă cineva îşi închipuie că se poate retrage permanent într-un al treilea spaţiu construit artificial şi să beneficieze de standar dele de viaţă ridicate ale Lumii Rapide fără a simţi niciun fel de presiuni, acela se autoamăgeşte şi îşi amăgeşte şi propriul popor.

Cu toate acestea, retragerea temporară a lui Mahathir a fost întâmpinată cu mare simpatie în lumea în curs de dezvoltare – deşi nimeni nu i-a urmat exemplul. Noi intrăm în al doilea deceniu de globalizare, iar ţările care până acum au refuzat să îmbrace cămaşa de forţă din aur şi să intre în Lumea Rapidă devin din ce în ce mai conştiente de faptul că nu se vor mai putea opune multă vreme acestei tendinţe. Ele mai ştiu că o strategie a retragerii nu produce o creştere pe termen lung. Câţiva ani la rând l-am întâlnit cu regularitate pe redactorul ziarului egiptean Al Alam Al Youm. Emad El Din Adeeb, la diferite întruniri ale Băncii Mondiale şi cu alte prilejuri, şi câţiva ani la rând el mi-a exprimat rezervele sale puternice faţă de aderarea Egiptului la acest sistem al

globalizării. Când l-am văzut în 1999 la Forumul de la Davos, mi-a spus O.K., am înţeles că trebuie să ne pregătim pentru această globalizare şi că, în parte, aceasta este sarcina noastră. Este un tren care pleacă şi ar fi trebuit s-o ştim şi să ne fi făcut temele. Dar acum ar trebui să mai încetiniţi un pic viteza trenului şi să ne daţi şansa

de a sări în el.**

Nu am avut inima să-i spun că tocmai veneam de la un dineu cu presa al lui Bill Gates. Toţi reporterii îl întrebau „Domnule Gates, aceste acţiuni Internet sunt un balon de săpun, nu-i aşa? Bineînţeles că sunt un balon de săpun. Trebuie să fie un balon de săpun? în cele din urmă, un Gates exasperat le-a spus reporterilor. „Bineînţeles că sunt un balon de săpun. Dar vouă vă scapă esenţialul. Acest balon de săpun va atrage atât de mult capital nou pentru industria Internetului, încât va promova această inovaţie tot mai rapid. Şi, iată-mă: dimineaţă ascultându-l pe Bill Gates, spunându-mi că această Lume Rapidă era pe cale să devină şi mai rapidă, iar după-amiază ascultându-l pe Adeeb spunându-mi că voia să se mişte rapid, dar putea cineva să mai încetinească puţin?" Aş vrea să pot încetini viteza acestui tren, i-am spus lui Adeeb, dar nu e nimeni la punctul de control.

Am fost odată la Internet-Cafe din Amman, Iordania, care se numeşte

Books & Cafe şi se află pe strada care duce spre ruinele incredibil de bine conservate ale unuia dintre cele mai mari amfiteatre romane din

Orientul Mijlociu. Am fost acolo în septembrie 1997 şi proprietarul.

Madian al-Jazerah, s-a oprit la masa mea şi s-a prezentat A insistat să iau, din partea casei, o felie de tort cu cremă de banane. De ce neapărat un tort cu cremă de banane? am întrebat eu. Păi, mi-a explicat el, a fost preparat de soţia consulului israelian de la Amman.

„Să ne lămurim", am spus eu, „tortul cu cremă de banane de la Internet-Cafe din Amman a fost preparat de soţia consulului israelian? Grozav! îmi place.**

Dar nu pentru toţi părea la fel de grozav, după cum mi-a explicat el. Atunci când fundamentaliştii islamici din Amman ar fi descoperit că tor tul cu cremă de banane de la

Internet Cafe din Amman era preparat de soţia unui diplomat israelian, ar fi instigat la boicotarea cafenelei până când tortul ar fi dispărut din meniu. „Şi chiar au instigat la boicotarea cafenelei", a spus proprietarul. (Evident, fără succes, de vreme ce tortul figura în continuare în meniu!)

Fundamentaliştii care au protestat atât de vehement împotriva tortului israelian cu cremă de banane reprezintă o altă formă de rezistenţă

}*bi împotriva globalizării. Este rezistenţa opusă de toate acele milioane de oameni care detestă faptul că globalizarea duce la omogenizarea oamenilor, că tortul israelian cu cremă de banane este servit unui musulman iordanian, că le intră în casă străini cu obiceiuri străine, că se şterg particularităţile culturale şi că sunt smulşi fără milă din rădăcini măslinii care fixează locul şi patria fiecăruia în lume. Mulţi oameni sunt gata fie să-şi abandoneze cultura locală în favoarea culturii de consum americanizant globalizatoare, fie să jongleze cu amândouă deodată* în viaţă, *îmbrăcămintea, obiceiurile culinare şi concepţiile lor. Iar capacitatea oamenilor de a jongla cu acest gen de lucruri n-ar trebui subestimată. Dacă oamenii nu ar fi jongleri atât de buni, McDonald's şi Disney World nu s-ar bucura de popularitatea lor internaţională. Numai că unii nici nu se gândesc la jonglerii. Ei sunt, într-adevăr, gata să-şi apere cultura lor locală împotriva celei globale. Strigătul lor de război este*: *„Nu vreau să fiu global. Vreau să fiu local/4 Pentru globalizatori ierarhia începe cu cei care sunt cei mai conectaţi. Pentru fundamentalişti, ierarhia începe cu cei care sunt deconectaţi – de la orice în afară de unica lor sursă de adevăr.*

Această opoziţie culturală are un efect deosebit de destabilizator din punct de vedere politic atunci când se combină cu una din celelalte forme de opoziţie, atunci când grupurile lezate economic de globalizare fuzionează

cu cele lezate cultural de aceasta. Acest fenomen este prezent în modul cel mai evident în Orientul Mijlociu, unde fundamentaliştii de toate culorile au îmbinat foarte abil toate opoziţiile culturale, politice şi economice împotriva globalizării într-un singur stindard şi într-o singură mişcare care aspiră să pună mâna pe putere şi să aştearnă un văl asupra întregii lumi. Primul stindard al opoziţiei alge nene a fost un sac gol, din acelea folosite la căratul cuş-cuşului, îndrăgitul soi de cereale din nordul Africii, care simboliza frustrările oamenilor muncii din Algeria şi în special ale celor tineri, care nu găseau de lucru. Treptat, purtătorii sacilor goi de cuş-cuş au început să facă front comun cu fundamentaliştii islamici care se opuneau occidentalizării şi secularizării orientării regimului algerian şi, împreună, au realizat o puternică rezistenţă, sub steagul verde al fundamentaliştilor islamici, împotriva celor din Algeria care voiau să îndrume ţara spre sistemul globalizării.

Alegerea lui Benjamin Netanyahu ca prim-ministru al Israelului a fost, în parte, o opoziţie politică faţă de problemele acordului de pace de la Oslo, dar a fost şi o opoziţie culturală faţă de globalizare şi de inte grare, care ar fi implicat încheierea unei păci între Israel şi arabi. Teologul israelian Moshe Halbertal mi-a menţionat că viziunea lui

Shimon Peres despre nepoţii săi şi nepoţii lui Yasser Arafat care „vor face microcipuri împreună1” era ceva fundamental periculos pentru mulţi evrei religioşi din Israel. Ei se temeau că, pentru iudaism nu ar fi deloc bine ca zidurile de ghettou din jurul Israelului să cadă şi ca Israelul să fie asimilat în Orientul Mijlociu, aşa cum au fost asimilaţi în America evreii americani. Erau îngrijoraţi până la un anumit grad că „Peace now” şi „Jewish now” n-ar mai

putea coexista în realitate, în special dacă pacea părea să însemne mai multă globalizare, mai multă integrare, mai multe hituri video, mai multe staţii de cablu scuturate de funingine şi Pizza Hut. De aceea, în 1996, în ajunul alegerii lui Netanyahu, în zonele ultraortodoxe au apărut pancarte pe care scria: „Alegeţi-l pe Bibi. Este bun pentru evrei.11 Şi în Israel opoziţia culturală împotriva globalizării s-a combinat cu cea economică şi politică. În urma acordului de pace cu Iordania, producătorii israelieni de textile au făcut singurul lucru logic, şi anume au mutat locurile lor de muncă din indus tria textilă pentru care nu era necesară o calificare superioară din oraşele israeliene în dezvoltare, cum era Kiryat Gât, de cealaltă parte a Iordanului, unde salariile reprezentau doar o fracţiune din cele din Israel. Dintr-odată, muncitorii textilişti israelieni care nu erau pregătiţi pentru fabrica Intel construită tot în Israel, au văzut cum locurile lor de muncă au pornit spre Iordania, un loc unde ele nu ar fi ajuns niciodată fără pace şi globalizare. Muncitorii din Kiryat Gât se temeau că „Peace Now" şi „Jobs Now" nu vor mai fi compatibile şi, cum mulţi dintre ei erau evrei orientali, au reacţionat dându-şi voturile partidului ultraortodox al eWeilor sefarzi, Shas, care se opune globalizării din considerente religioase şi susţine din răsputeri parola „Messiah Now". În felul acesta, Messiah Now, Jewish Now şi Jobs Now s-au contopit toate într-o mişcare de protest ostilă globalizării.

Să ne înţelegem: nu este nimic rău în încercarea de a ancora societatea pe temelia valorilor religioase şi tradiţionale. Nu toţi cei care pledează în acest sens sunt angajaţi în fundamentalismul violent. Dar atunci când acest fundamentalism nu derivă dintr-o reală spiritualitate, ci dintr-o reacţie împotriva globalizării, adesea decade în sectarism, violenţă şi exclusivism. Cu cât eşti mai exclusivist, cu atât eşti mai puţin conectat, cu atât mai mult rămâi în urmă, şi cu cât rămâi mai mult în urmă, cu

atât mai mult vei vrea să te retragi şi să respingi cu mai mult exclusivism lumea exterioară.

Dar nu trebuie să fii un fundamentalist musulman sau evreu pentru a dori să te alături opoziţiei împotriva globalizării pentru că ea te face să te simţi străin în propria curte din spatele casei. Acesta este un fenomen

universal. Călătoream prin Asia, în timpul alegerilor parlamentare din 1996, din Australia şi am fost şocat de cât de mult s-a discutat în timpul campaniei electorale despre biscuiţi şi despre costumele de baie. Da, problema Australiei era următoarea: John Howard, care conducea Partidul Conservator din Australia, acuza Labor Party al lui Paul Keating, aflat la guvernare, că dăduse dovadă de prea mult zel pentru integrarea Australiei în economia globală şi pentru deschiderea ei pentru investiţiile străine, creând astfel o situaţie în care companiile cele mai îndrăgite în Australia au fost vândute corporaţiilor globale, care îşi aveau sediul în străinătate şi aparţineau străinilor. Howard deplângea faptul că, deşi economia tor înregistra progrese, australienii îşi pierdeau simbolurile naţionale, ba chiar suveranitatea şi identitatea, cedând în faţa pieţei globale. În mod special el se referea la cazul Arnotf's Biscuits, cu care crescuse orice copil australian şi care fusese vândut unei companii americane (nu alta decât Campbell's Soup!), care ar fi început prin a strica reţeta pentru Iced Vovos – cea mai faimoasă prăjitură austra liană, preparată cu nalbă mare şi nucă de cocos. Acelaşi lucru se petrecuse, afirma Howard, şi cu faimoasele costume de baie Speedo, care, după cum se plângea el, fuseseră vândute unei firme din Statele Unite. Soarta prăjiturii Iced Vovos şi a costumelor de baie Speedo a constituit realmente subiectul fierbinte al uneia din dezbaterile elec torale. Şi aceste argumente în favoarea măslinilor l-au ajutat pe Howard să obţină o victorie uriaşă asupra lui Keating, căruia îi plăcea Lexus.

Un an mai târziu, în primăvara lui 1997, călătoream prin ţara şesurilor, Indiana, în drum spre Purdue University. John Larson, profesor de istorie la Purdue, o persoană demnă de toată consideraţia, m-a luat cu el în maşina sa. Când ne-am apropiat de Lafayette, am văzut o fabrică uriaşă profilându-se la orizont „Ce este aceea?" am întrebat „Este fabrica Subaru", a explicat profesorul Larson când ne-am apropiat mai mult de ea. Apoi a adăugat că această fabrică Subaru era „prima experienţă din lumea a treia" cunoscută de Indiana.

„Cum aşa?" am întrebat eu.

„Pentru generaţia care a crescut ca mine în anii '50, America era ţara care se întindea peste tot", a spus Larson. „Noi am preluat globalizarea. Dar atunci când producătorii japonezi de automobile au început să caute un loc pentru fabrica Subaru, au venit aici aşa cum americanii s-au dus în India şi au pus toate acele întrebări cunoscute: Putem să avem ce dorim? Putem avea încredere în oamenii voştri? Aveţi o forţă de muncă de nădejde? Care este nivelul de instruire aici? Vom beneficia de scutiri de impozite? Mai marii comunităţii de aici erau ahtiaţi după

REZISTENŢA 365

Investiţii, dar unii au întrebat Cine sunt aceşti japonezi care ne întreabă ce fel de şcoli avem?" 4

De îndată ce cei de la Subaru au decis să-şi instaleze fabrica la Lafayette, unii au sugerat ca autostrada din faţa fabricii să-şi schimbe numele în ceva de genul „Subaru Highway" în cinstea acestei companii care venise aici şi crease locuri de muncă. „Dar atunci Asociaţia vete ranilor de război a aflat de această iniţiativă şi a făcut un mare scandal", explica Larson. „Ei spuneau că numele autostrăzii nu trebuie schimbat Nu ştiţi de ce se numeşte astfel? 44 Autostrada se numea Bataan Highway, în amintirea acelei peninsule din Filipine, unde mii de americani îşi pierduseră viaţa în timpul unui marş ucigător,

după ce fuseseră luaţi prizonieri de japonezi în aprilie 1942.

„Cei de la Subaru au dat dovadă de mult tact şi au spus că numele de Bataan Highway nu trebuie cu niciun preţ să fie schimbat în Subaru Highway" 4, a spus profesorul Larson. „De atunci oamenii s-au acomodat foarte bine cu japonezii şi au fost pe deplin acceptaţi. Managerii japonezi au venit aici cu familiile lor cu tot Copiii lor merg la şcolile locale – cu excepţia sâmbetelor, când copiii japonezi merg la şcolile lor pentru a nu-şi uita limba maternă şi pentru că li se pare că la noi matematica nu se predă suficient de riguros.44

16

Hula

(Sau opoziţia împotriva opoziţiei)

AI

n iarna anului 1995 am vizitat Hanoi. În fiecare dimineaţă, pentru a mă menţine în formă, făceam o plimbare în jurul pagodelor de la lacul Hoan Kiem, în inima Hanoiului şi în fiecare dimineaţă mă opream în faţa unei vietnameze micuţe, chircită pe trotoar lângă cântarul ei de baie. Puteai să te cântăreşti contra unei sume derizorii. îi dădeam în fiecare dimineaţă un dolar şi mă cântăream. Nu era vorba că trebuia să ştiu ce greutate aveam. Ştiam câte kilograme aveam. (După câte îmi amintesc, cântarul ei nici nu era tocmai exact.) Nu, dar afacerea pe care o făceam cu această femeie era contribuţia mea la globalizarea Vietnamului. Pentru mine, motto-ul ei nerostit suna astfel:

„Foloseşte orice ai, indiferent dacă e mic sau mare, vinde-l, fă comerţ cu el, schimbă-l, amanetează-l sau împrumută-l, dar fă ceva pentru a scoate din el profit, pentru a-ţi ridica nivelul de trai şi a intra în joc".

Femeia aceasta şi cântarul ei întruchipează un adevăr fundamental despre globalizare, care se pierde

adesea atunci când se discută despre elitele managerilor financiari, despre fondurile hedge şi microproce soare de mare viteză. Acest adevăr este următorul: globalizarea vine de jos, de la nivelul străzii, direct din sufletul oamenilor şi din aspiraţiile lor cele mai profunde. Da, globalizarea este produsul democratizării finanţelor, tehnologiei şi informaţiilor, dar impulsul din spatele lor vine din dorinţa fiinţei umane de a avea o viaţă mai bună, o viaţă cu mai multe opţiuni legate de mâncare, îmbrăcăminte, muncă, citit, scris şi învăţat. Ea începe de la femeia aceea din Hanoi, chircită pe trotoar, care oferea cântarul ca pe un bilet spre Lumea Rapidă.

În centrul Hanoiului de astăzi, fiecare centimetru pătrat pare a fi ocupat de cineva care vinde ceva de pe o rogojină, dintr-un cufăr sau de pe o tarabă. Fiecare centimetru pătrat de stradă este ocupat de oameni care fac schimb de sandale contra unei biciclete, o bicicletă contra unui

scooter, scooterul contra unei Honda Civic, Honda Civic contra Toyota Camry şi, da, Toyota Camry contra unui Lexus de ocazie. Pentru că adesea suntem înclinaţi să gândim globalizarea ca pe ceva care leagă o ţară de lumea din afară sau ca pe ceva impus de sus şi din afară, uităm că, în esenţa ei, globalizarea este o mişcare de bază care vine din interiorul fiecăruia din noi.

De aceea, trebuie să avem întotdeauna în vedere că, în afară de opoziţia împotriva brutalităţii, presiunii şi provocărilor determinate de globalizare, există hula oamenilor simpli care cer avantajele globalizării. Această hulă este purtată de milioane de oameni ai muncii pe care glo balizarea i-a mânat în toate direcţiile, care, cu toate acestea, şi-au adunat puterile, s-au scuturat de praf şi bat din nou la poarta globalizării, cerând să intre în sistem.

Pentru că, dacă au cea mai mică şansă, broaştele ţestoase nu vor să fie broaşte ţestoase, cei rămaşi în urmă nu vor să rămână în urmă, cei care nu ştiu nimic, vor să ştie ceva mai mult Ei vor să fie lei sau gazele. Vor să aibă o bucată de sistem, nu s-o distrugă.

Eram la Rio de Janeiro atunci când guvernul brazilian a privatizat compania de stat a telefoanelor, Telebras. La Rio au fost mari proteste de stradă împotriva privatizării. Ce m-a frapat cel mai mult atunci a fost un interviu luat unui demonstrant care a fost inserat în numărul din ziua următoare al ziarului brazilian O Globo. La întrebarea de ce se afla la demonstraţie, omul a răspuns: „Am crezut că am să capăt ceva de lucru”. Bietul om nu era împotriva globalizării. Voia doar să se aleagă cu ceva.

Oamenii acceptă mult mai multe frustrări legate de globalizare decât s-ar putea crede – în parte, pentru că minerii din Rusia, ţăranii mexicani şi muncitorii indonezieni au înţeles la un moment dat că nu vor avea nicio altă şansă în afară de aceea de a se grăbi să intre în Lumea Rapidă şi, în parte, pentru că mulţi din ei nici nu vor altceva. Evident, dacă forţele pieţei vor ieşi din matcă – dacă oamenii vor simţi că sistemul a devenit atât de turbat, încât nu există nicio legătură între munca dură şi un nivel de viaţă mai ridicat şi, de aceea, nici suportând un volum mare de reforme dureroase şi nici strângând şi mai mult cureaua, nu vor avea parte de ceva mai bun –, atunci sistemul este în pericol. Dar noi n-am ajuns în acest punct – încă.

Să ne gândim la muncitorii ruşi care, după căderea comunismului, nu mai sunt plătiţi cu săptămânile sau cu lunile. De ce n-au dat foc Kremlinului pentru a-l distruge din temelii? Pentru că ei cunosc dinainte acest joc şi ştiu cum se termină. De data aceasta ei vor ca jocul să se termine altfel – cu prosperitate, libertate, alegere – şi pentru aceasta sunt

gata să facă incredibile sacrificii. Povestea mea favorită din Rusia anului 1998 a fost relatată unui prieten al meu de către un economist rus. În ea era vorba despre un tanchist dintr-un oraş din fundul Uralilor, care s-a dus cu tancul la primărie şi a cerut să i se dea salariul pe care de multă vreme nu-l mai primise. Când trecătorii înspăimântaţi s-au adunat în jurul lui şi l-au întrebat dacă voia să tragă în primărie, el a spus nu, nu, nu – sân gurul motiv pentru care venise cu tancul era că nu a avut încotro, pentru că nu avea bani pentru un taxi. Nu voia altceva decât să i se dea banii.

Într-adevăr, în pofida tuturor tulburărilor pe care capitalismul le aduce unei societăţi, extinderea capitalismului a făcut ca nivelul de trai să crească mai mult, mai repede şi pentru mai mulţi oameni decât oricând în istorie. A adus şi mai mulţi oameni săraci în rândurile clasei de mijloc mai repede decât oricând în istoria omenirii. Deşi prăpastia dintre săraci şi bogaţi se lărgeşte mereu – întrucât câştigătorii din actualul sistem al globalizării realmente se detaşează şi se separă de toţi ceilalţi – linia trasă sub nivelul celor săraci s-a ridicat constant în multe părţi ale lumii. Cu alte cuvinte, dacă sărăcia relativă poate fi în multe ţări în creştere, sărăcia absolută scade efectiv în multe ţări. Conform raportului Uniunii Naţiunilor pentru Dezvoltare Umană din 1997, sărăcia a scăzut în ultimii cincizeci de ani mai mult decât în ultimii cinci sute de ani. Ţările în curs de dezvoltare au progresat tot atât de repede în ultimii treizeci de ani cât a progresat lumea industrializată într-un secol. Din 1960, rata mortalităţii infantile, malnutriţia şi analfabetismul s-au diminuat semnificativ, în timp ce accesul la apa potabilă a crescut într-o perioadă de timp relativ scurtă, ţările care s-au deschis cel mai mult pentru globalizare, cum sunt Taiwanul, Singapore, Israel, Chile şi Suedia, au atins

standarde de viaţă comparabile cu cele din America şi Japonia, în timp ce rândurile clasei de mijloc din ţări ca Thailanda, Brazilia, India şi Coreea s-au amplificat, în parte datorită globalizării.

Să aruncăm o privire pe articolul de mai jos publicat de The eeconomist din 8 ianuarie 2000:

ATENŢIE: companiile multinaţionale nu mai cunosc nicio limită desfiinţând locuri de muncă, făcând praf salariile şi, în general, ruinând economiile locale. Sau cel puţin aşa văd lucrurile criticii globalizării. Dar o privire lucidă asupra cifrelor relevă o cu totul altă poveste, aşa cum reiese dintr-un studiu naţional realizat de OCDE [Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică] – primul care dă o imagine detaliată a contribuţiei firmelor străine la economi de naţionale.

HULA

369

Primul fapt Firmele străine îşi plătesc lucrătorii peste media naţională – şi prăpastia se lărgeşte. În America, de exemplu, firmele străine au plătit, în 1989, 4% mai mult decât cele autohtone; în 1996, au plătit 6% mai mult.

Al doilea fapt: în majoritatea ţărilor, firmele străine creează locuri de muncă mai repede decât firmele de profil autohtone. În America, potenţialul de forţă de muncă al firmelor străine a crescut, între 1989 şi 1996, cu 1, 4% în comparaţie cu o creştere anuală de 0,8% la firmele autohtone. În Marea Britanie şi Franţa gradul de ocupare în firmele străine a crescut cu 1, 7% anual; la cele autohtone a scăzut cu 2, 7%. Doar în Germania şi Ţările de Jos firmele străine s-au mai debarasat de o parte din muncitori.

Al treilea fapt: Firmele străine cheltuiesc masiv pentru cercetare şi dezvoltare (R & D) în ţările în care investesc. În 1996, acestea au reprezentat 12% din cheltuielile R & D ale Americii, 19% din cele ale Franţei şi

considerabilele 40% din cele ale Marii Britanii. Într-adevăr, în unele ţări firmele străine cheltuiesc mai mult din cifra lor de afaceri pentru R & D decât cele autohtone. În Marea Britanie, de exemplu, firmele străine au cheltuit 2% din cifra lor de afaceri pentru R & D, în timp ce cele autohtone au cheltuit doar 1, 5%.

Al patrulea fapt: Firmele străine au tendinţa de a exporta mai mult decât cele autohtone. În 1996, firmele străine din Irlanda au exportat 89% din producţia lor, cele autohtone doar 34%. Decalajul a fost de 64% faţă de 37% în Ţările de Jos, 35, 2% faţă de 33, 6% în Franţa şi 13, 1% faţă de 10, 6% în Japonia. Marea excepţie o constituie America, unde firmele autohtone au exportat 15, 3% din producţia lor, cele străine doar 10, 7%.

Aceste beneficii aduse de firmele străine sunt chiar mai mari în economiile mai sărace din OCDE. Să luăm, de exemplu, cazul Turciei. Salariile la firmele străine sunt cu 124% deasupra mediei; potenţialul lor de forţă de muncă a crescut cu 11, 5% pe an în comparaţie cu 0,6% la firmele autohtone; iar cheltuielile lor pentru R & D au fost de 2 ori mai mari decât cele ale firmelor autohtone.

Din această cauză, deşi opoziţia împotriva globalizării se menţine viguroasă şi neîmpăcată, hula favorabilă creşterii proporţiilor globa lizării o temperează constant – tot mai mulţi sunt cei care vor să intre în sistem. Nu este nevoie ca cineva să fie un teoretician în politică pentru a-şi da seama de aceasta. Tot ce aveţi de făcut este să meargă pe o stradă din oricare ţară în curs de dezvoltare.

Aţi putea s-o întâlniţi pe Chanokphat Phitakwanokoon, o thailandeză chinezoaică de 4 o de ani, care vinde ţigări şi găluşti chinezeşti la micul

370

ei stand de pe Wireless Road chiar în inima cartierului comercial din Bangkok. În decembrie 1997, în săptămâna în care guvernul thailandez a închis majoritatea

instituţiilor bancare, am locuit la un hotel din apropiere şi am rugat interpretul de la New York Times să mă însoţească într-o plimbare pentru a culege câteva reacţii de la vânzătorii stradali. Prima persoană cu care am stat de vorbă a fost Chanokphat. Am început cu întrebarea „Cum merge treaba?”

„A scăzut cu 40 sau 50%”, a spus ea supărată.

Am întrebat-o dacă a auzit vreodată de George Soros, managerul miliardar de hedge fund, care era acuzat atunci că speculase împotriva monedelor asiatice şi provocase colapsul acestora.

„Nu”, a răspuns ea dând din cap. Nu auzise niciodată de Soros.

„Bine, hai să te întreb altceva. Ştii ce este o bursă?”

„Da”, a răspuns ea fără să ezite. „Şi eu am acţiuni la Banca Bangkok şi la Banca Asia”.

„Cum ai ajuns, pentru numele lui Dumnezeu, să cumperi acţiuni?” am întrebat-o eu.

„Toate rudele mele au cumpărat, aşa că am cumpărat şi eu”, mi-a râs puns ea. „Le-am depus la o bancă. Acum nu mai au cine ştie ce valoare”.

În acest moment, am privit în jos şi am observat că nu era încălţată. Poate că avea undeva nişte pantofi, dar acum nu era încălţată. Nu m-am putut opri să nu mă întreb: „Nu are pantofi, nu a urmat decât câteva clase, dar are acţiuni la bursa thailandeză”. Atunci mi-au venit în minte nişte întrebări: Care sunt interesele ei? Va conduce o demonstraţie pentru a da foc birourilor FMI care a impus Thailandei toate aceste condiţii pentru reforma economiei ei? Sau, pentru că acum ea este parte a sistemului, se va pune şi mai tare pe treabă, va economisi şi va sacrifica mai mult, chiar şi faţă de FMI, dacă astfel va ajuta la revigorarea economiei thailandeze? Ceva îmi spunea că aceasta din urmă era decizia. Aceasta este hula la care mă refeream.

Daţi putea întâlni pe Teera Phutrakul, care conduce unul dintre cele mai mari fonduri mutuale din Thailanda. M-am dus să-i iau un interviu într-una din după amiezi la Bangkok, întrebându-l dacă în Thailanda există o opoziţie faţă de bancherii occidentali şi americani care ar putea încerca să cumpere bănci şi firme thailandeze acum când moneda lor era atât de ieftină şi multe firme erau la pământ Teera s-a gândit un moment şi apoi a răspuns cu o istorioară: cu câteva săptămâni în urmă unui prieten al lui i s-a furat portmoneul. Avea în portmoneu cărţi de credit de la patru bănci: American Express şi trei bănci thailandeze. Prietenul lui a sunat imediat la American Express şi la cele trei bănci

thailandeze şi a anunţat furtul. American Express la întrebat dacă voia să i se trimită cu un scuter o nouă carte de credit în aceeaşi zi. De la celelalte trei bănci nu primise nici până acum vreun semn.

„Prin urmare", a spus Teera, „puneţi-vă singur întrebarea: Se va nelinişti într-adevăr prietenul meu dacă acele trei bănci thailandeze sunt cumpărate acum de Citybank şi vor fi aduse la acelaşi nivel cu American Express? „Va avea un sentiment de furie naţionalistă? Se poate, dar probabil se va evapora în scurt timp dacă acele bănci thailan deze vor angaja din nou oameni şi vor începe brusc să lucreze cu eficienţa şi profitul de la Citybank şi American Express. Aceasta este hula la care mă refeream.

Aţi putea s-o întâlniţi pe Liliane, asistentă socială braziliană în vârstă de 32 de ani, care până de curând a locuit în *favela* Rocinha şi care lucrează pentru administraţia muncipală. Ea m-a însoţit într-un cămin de zi din *favela* şi pe drum mi-a explicat că a făcut ani de zile economii pentru a-şi scoate familia din acest cartier sărac. Acum, odată ieşită din *favela* şi intrată în Lumea Rapidă,

ultimul lucru pe care l-ar dori ar fi prăbuşirea acesteia, deşi a trebuit să dea o adevărată bătălie pentru a intra în ea. Iată ce mi-a spus: „În tinereţea mea, toţi vecinii din *favela* se strângeau într-o singură casă pentru a privi la televizor. Acum mă duc la lucru într-un loc aflat la o distanţă de o oră şi douăzeci de minute, în loc de douăzeci de minute, dar nu mai e în *favela* şi este departe de acel mediu de criminalitate. M-am mutat din cauza copiilor, pentru că aici nu sunt traficanţi de droguri. Eu câştig 900 de reali pe lună. Acum pot să cumpăr un telefon. Acum avem o casă de cărămidă, nu de lemn, şi la sfârşitul lunii îmi mai rămân ceva bani. Când aici era inflaţie, nimeni nu putea cumpăra pe credit, pentru că nimeni nu-şi putea permite să plătească dobânzile inflaţioniste. Astăzi, chiar şi cei săraci au aici un telefon, televiziune prin cablu şi electricitate. Am toate lucrurile de bază pe care le au oamenii bogaţi. Astăzi putem să ne plângem de servicii (de electricitate sau companiile de telefoane). Înainte nu le aveam, aşa că nu puteam să ne plângem de ele". Aceasta este hula la care mă refeream.

Aţi putea s-o întâlniţi pe Fatima Al-Abdali, specialistă în medicină ambientală din Kuwait, care are cea mai populară Internet Cafe din Kuwait City, Coffee Valley, unde se poate sorbi cafea cu lapte şi naviga pe Internet Educată în America, Al-Abdali poartă vălul ca semn de pietate islamică, dar sub el este un absolut Web-Head. Eu am ţinut o prelegere despre globalizare în Kuwait şi ea s-a numărat printre audi tori. După conferinţă, ea m-a invitat să vizitez cafeneaua ei şi să mă întâlnesc acolo cu câţiva studenţi. Cafeneaua era situată într-un mall. În

timp ce stăteam la o masă din colţ, i-am spus: „Ştii, sunt puţin cam derutat. Ajută-mă să înţeleg. Porţi capul acoperit cu vălul islamic, eşti în mod evident o persoană religioasă, dar ai studiat la o universitate din America şi ai

adus Internetul în Kuwait. Nu pot să înţeleg cum se împacă toate acestea între ele”.

Răspunsul ei era, în esenţă, că în trecut lumea arabă islamică a fost de multe ori invadată de străini şi deseori expusă influenţelor şi tehno logiilor străine. Ei bine, spunea ea, acum suntem invadaţi din nou. Dar de data aceasta ea îşi însuşea invazia, nu se lăsa invadată. Va pune un văl în jurul Internetului şi se va asigura că tineretul care frecventează cafe neaua îl folosesc aşa cum trebuie. I-am admirat eforturile. Nu te opune – pune stăpânire.

Ideea unei Internet Cafe mi-a venit acum trei ani”, îmi spunea ea în 1997. „Ştiam că va apărea una şi dacă n-o deschideam eu, o făcea altul. Am înţeles că putem avea un control asupra Internetului, aşa că le-am explicat oamenilor părţile sale bune şi am căutat mai degrabă să-l armonizez cu propria noastră cultură decât să aştept să fim invadaţi de el. Dam adoptat şi l-am adaptat şi pe pagina noastră de Web introducem treptat unele subiecte privind drepturile femeilor (islamice)”.

Al-Abdali a invitat câţiva studenţi de la Universitatea din Kuwait să vină la masa noastră. Unul dintre ei a menţionat în treacăt că tocmai avuseseră loc alegeri studenţeşti la universitate şi candidaţii fundamentalişti islamici fuseseră scoşi din cursă de candidaţii independenţi, liberali şi de orientare laică. Alegerile studenţeşti sunt foarte importante în lumea arabă, pentru că sunt cele mai libere şi, de aceea, reprezintă cel mai bun indicator al poziţiei opiniei publice, în special a celor tineri. Dam întrebat pe Abdul Aziz al-Sahli, un student la Facultatea de ştiinţele comunicării în vârstă de 21 de ani, de ce suferiseră islamiştii o înfrângere atât de grea „Islamiştii nu mai impresionează atât de mult oamenii”, a spus el. Partidele de orientare laică ajută studenţii mai mult cu lucruri mici de care studenţii au nevoie acum în mod curent – xeroxări, probleme de e-mail, dotarea

bibliotecilor, parcări. Societatea a devenit acum mai puţin ideologică. Trebuie să ne găsim un loc de muncă”.

Aceasta este hula la care mă refeream.

Aţi putea să-i întâlniţi pe doi prieteni australieni ai mei, specialiştii în ştiinţe sociale Anne şi Gerrard Henderson. Familia Henderson s-a oprit odată la Washington ca să mă vadă şi mi-a spus despre fiica lor care studia la universitatejn Australia: „Fiica noastră, Johanna, are 21 de ani”, explica Gerrard. „Într-o zi, ea şi fata cu care locuia în acelaşi apartament au primit o scrisoare de la compania australiană de telefoane, Telstra.

care le anunţa că o treime din companie urma să fie privatizată şi fiecare deţinător de post telefonic Telstra avea dreptul să cumpere un pachet de acţiuni. Ea ne-a sunat şi ne-a întrebat dacă să cumpere şi noi am spus da. Ea a acceptat oferta. Fiica noastră are foarte puţini bani – iar o acţiune costa trei dolari australieni, drept care a cumpărat trei sute de acţiuni. Ea încă nu primeşte un salariu. Ar putea să devină bibliotecară, sau profesoară sau o salariată care munceşte din greu, dar este singura din familie care a acceptat oferta Telstra. Lucrătorii de la Telstra au cumpărat cam 90% din acţiunile oferite şi de atunci sunt mai puţin vindicativi. Oamenii au înţeles pur şi simplu că acest gen de lucruri este important Con servatorii s-au folosit de argumente antiglobalizare pentru a învinge [Labor government al lui Paul Keating] în 1996, dar apoi au apelat ei înşişi la aceleaşi argumente. Nu există alternativă dacă nu vrei să faci niciun pas înapoi. Cu zece ani în urmă fiica mea ar fi fost în mijlocul puhoiului împotriva globalizării, dar câteva acţiuni de la Telstra, atâtea câte şi-a putut ea permite, i-au stârnit brusc interesul pentru ce se întâmplă pe Wall Street, pentru că acum este direct afectată”.

Aceasta este hula la care mă refeream.

Dacă criticii intelectuali ai globalizării ar petrece mai mult timp gândindu-se cum să folosească sistemul şi mai puţin timp gândindu-se cum să-l tragă în jos, ei ar putea înţelege ceea ce o mulţime din aceşti oameni de rând au şi înţeles – şi anume că globalizarea poate crea tot atâtea soluţii şi oportunităţi, câte probleme poate crea. Dar poate crea şi cea mai mare soluţie dintre toate? Există ceva legat de globalizare şi dezvoltarea Internetului şi a altor tehnologii moderne, care să poată aduce o schimbare pentru cei aflaţi pe treapta cea mai de jos – cei

1, 3 miliarde de oameni care încă mai trăiesc cu un dolar pe zi?

Despre această problemă s-au scris o mulţime de absurdităţi corecte din punct de vedere politic. Criticii globalizării vor evidenţia tot felul de statistici potrivit cărora 90% din omenire, sau cam atât, nu au un telefon sau nu au telefonat niciodată. De aceea, argumentează ei, globa lizarea şi dezvoltarea Internetului nu pot să facă şi nici nu vor face nimic pentru aceştia – în afară de lărgirea prăpastiei dintre ei şi restul omenirii. Este absolut greşit.

În primul rând, este greşit la nivelul tehnologiei. Dacă poate fi adevărat că în anul 2000 majoritatea locuitorilor planetei nu au dat niciodată telefon, nu va mai fi adevărat şi în anul 2005, iar în 2010 va ţine chiar de domeniul istoriei. Conform estimărilor în ramura telecomunicaţiilor.

374

prin anul 2005 un miliard de conexiuni Internet portabile la preţuri scăzute vor fi desfăşurate pe tot globul. Prin celulare, pagere sau Palm Pilot. Iar prin anul 2010 acestea vor fi în număr de aproximativ 3 mili arde. Întrucât nu există decât un miliard de familii pe planetă, şi întrucât aceste servicii vor deveni incredibil de ieftine, nu există niciun temei pentru ca marea majoritate a săracilor să nu

fie conectată. (Un prieten al meu pasionat de tehnică estimează că, prin 2010, aproximativ 100 mili oane de prăjitoare de pâine vor fi online, pe măsură ce fiecare aparat electronic va fi amenajat pentru software şi va fi conectat la reţea).

De aceea, problema reală este dacă, în momentul în care această tehnologie va fi pe scară largă accesibilă, ea va fi în măsură să aducă o schimbare în combaterea sărăciei în modalităţi pe care salturile tehno logice anterioare nu le-au cunoscut. Ridicând această problemă, nu vreau să sugerez că tehnologia, sau absenţa ei, constituie singura varia bilă în combaterea sărăciei. De fapt, cea mai importantă variabilă o reprezintă modul în care sunt guvernate societăţile. Crearea unui mediu politic, juridic şi economic solid, de natură să stimuleze spiritul între prinzător şi în cadrul căruia oamenii să poată demara afaceri şi spori productivitatea, este precursorul combaterii eficiente a sărăciei de ori unde. Aşa cum explică laureatul Premiului Nobel, economistul Amartya Kumar Sen în remarcabila sa lucrare Development As Freedom, libertatea, capacitatea unei persoane de a lua decizii privind propria viaţă, nu este numai cel mai eficient mijloc de a fauri o societate sănătoasă, evoluată, ci şi ţelul final. Dacă laşi valorile în mâinile săracilor dintr-un mediu distorsionat politic, cum e Liberia sau Birmania, nu se va întâmpla mare lucru. Dar dacă pui valorile în mâinile săracilor, stabil şi liber, într-un mod raţional, se vor întâmpla o mulţime de lucruri. Din această cauză, aşa cum arată Sen, niciodată n-a fost foamete într-o ţară care e democratică, are un sistem politic multipartit şi o presă scrisă şi vorbită liberă, inclusiv India modernă. „Libertatea politică, notează Sen, dă glas segmentelor vulnerabile ale populaţiei şi le alimentează cu puterea de a cere şi a primi sprijin protector în vremuri de mare criză”.

Ţările sărace de tipul Kenyei şi Zambiei au rămas în

urmă în era globalizării, dar nu pentru că globalizarea le-a lăsat în urmă, ci pentru că ele n-au reuşit să instaleze minimum de infrastructură politică, economică şi juridică pentru a profita de avantajele globalizării. Nu prosperitatea le-a ocolit, ci ele nu au fost în stare să facă alegerea care să le-o asigure. Ţări ca Uganda, Polonia sau Coreea au făcut alegerea corectă şi au cules beneficiile. Naţiunile nu eşuează *per se* în dezvoltare, ci eşuează în dezvoltarea unei bune guvernări.

HULA

3 75

Ca atare, putem pătrunde mai departe în problema cheie. Există ceva legat de globalizare care să poată deopotrivă să sporească libertatea şi să contribuie la diminuarea sărăciei în modalităţi necunoscute schimbărilor sistemice şi salturilor tehnologice anterioare? Răspunsul este afirmativ. În capitolele 9 şi 10 eu am încercat să explic în ce fel poate globalizarea să promoveze o guvernare mai bună, mai responsabilă şi să înarmeze indivizii, grupurile militante şi companiile cu mult mai multă forţă pentru a deveni modelatorii unei lumi noi fără ziduri. Merită subliniat cât de mulţi săraci încep deja să înţeleagă acest lucru şi să-l exploateze. Oricât de dur poate fi sistemul globalizării, el le dă totuşi celor brutalizaţi de el o mai mare abilitate de a-şi face cunoscute suferinţele sau de a se organiza pentru a întreprinde ceva în acest sens, ceea ce contribuie la explicarea şi susţinerea hulei.

Graţie Internetului, de pildă, acum nu doar cele câteva mari con glomerate media se pot adresa mulţimilor. Acum cei mulţi pot comunica cu cei mulţi. Am învăţat lucrul acesta de la Chandra Muzaffar, preşedintele organizaţiei malaysiene pentru drepturile omului, numită Mişcarea internaţională pentru o lume dreaptă. M-am dus sări văd pe acest delicat musulman malaysian în biroul său sărăcăcios dintr-o suburbie a capitalei Kuala Lumpur. M-

am dus la el cu scopul expres de a-l auzi condamnând globalizarea în numele celor abandonaţi şi al celor excluşi, pentru care organizaţia sa militează intens. Dar am primit un mesaj mai subtil şi mai interesant

„Cred că globalizarea nu este doar o a doua rundă de colonialism, a spus Muzaffar. Oamenii care vin cu asemenea argumente, greşesc. Lucrurile sunt mult mai complexe. Priviţi în jur. Ca urmare a globalizării, elemente din cultura popoarelor dominate pătrund acum în Nord. Alimentul favorit al englezilor care mănâncă la restaurant nu mai constă în peşte şi cartofi prăjiţi, ci în mâncăruri pregătite cu curry. Pentru ei nu mai este ceva exotic. Dar nu o să mă apuc acum să vorbesc de curry. Chiar şi la nivelul ideilor acum se manifestă un interes crescând pentru diferitele religii. Există această forţă dominantă (americanizarea), dar există şi un curent opus... Acum există şi pentru alţii posibilitatea de a-şi expune cazul prin Internet. Iranul este puternic conectat pe Internet. Ei îl consideră un instrument pe care îl pot folosi pentru a-şi difuza punctul lor de vedere. Faptul că filmul iranian Taste of Sherrv a câştigat premiul întâi la Festivalul Filmului de la Cannes reprezintă o parte a acestui curent opus. Despre primul ministru malaysian, Mahathir, se cunosc astăzi mult mai multe (în întreaga lume) prin intermediul CNN. Cam pania pentru interzicerea minelor de uscat a fost lansată prin Internet.

Iată ce face globalizarea pentru grupurile marginalizate. Afirmaţia că ea este un drum cu un singur sens este falsă, în ce ne priveşte, noi îi recunoaştem complexitatea. Oamenii operează la diferite nivele. La un anumit nivel ei pot fi indignaţi de nedreptăţile făcute societăţii lor prin americanizare şi atunci dezbat subiectul într-un restaurant McDonald’s unde se duc împreună cu copiii lor care studiază în State”. Aceasta este hula care

întâlneşte curentul opus.

Este o situaţie care poate fi observată şi în cele mai dezvoltate societăţi. În revista Forbes – care cu greu ar putea fi considerată un avo cât al neştiutorilor – a apărut în iulie 1998 un articol foarte inteligent, după ce canalul de ştiri CNN aparţinând de Time Warner a transmis la 7 iunie 1998 ştirea catastrofală că Beretele verzi americane i-ar fi lichi dat în mod deliberat pe dezertori folosind un gaz care atacă sistemul nervos. Nici nu a fost bine transmisă ştirea, că veteranii americani au reproşat postului respectiv că aşa-numitul expose despre operaţiunea Tailwind se baza pe raportări false şi surse dubioase. În ciuda numeroaselor reclamaţii, giganticul post global de ştiri nu a retractat nimic. (Giganţii globali care transmit ştiri nu se scuză faţă de nimeni, cu atât mai puţin faţă de nişte soldaţi pensionaţi.)

„Time Warner se aştepta, probabil, ca furia să se potolească de la sine”, nota Forbes. „Dar veteranii din Vietnam au luptat ca nebunii şi au făcut o mobilizare prin Internet, singurul mediu uşor accesibil pentru ei. Fără Internet, ar fi fost nevoie de luni de zile pentru a scoate la lumină faptele – şi atunci puţini ar mai fi fost cei interesaţi de ele. El mi-a permis să fac în trei zile ceea ce (autoarea de la CNN), April Oliver a făcut în opt luni, spune generalul maior (r) al forţelor aeriene Perry Smith, consul tant militar la CNN, care a părăsit această reţea în semn de protest faţă de emisiune, după care a ajutat la contestarea ei. Smith spune că în seara în care a fost transmisă emisiunea el a alcătuit o listă de întrebări despre cum s-au petrecut în realitate lucrurile în Laos. Apăsând pur şi simplu un buton, el a expediat întrebările la peste 300 din cele mai sigure surse ale sale – „echipa mea de experţi în e-mail –, explică Smith. „E-maikirile au început să curgă din toate părţile”. Operaţiunea Tailwind era încadrată la categoria strict secretă, de aceea, dacă

veteranii din Vietnam ar fi trebuit să aştepte până ce birocraţia de la Pentagon să se hotărască să facă cunoscute informaţiile necesare pentru a contesta afirmaţiile de la CNN, furia provocată de ştirea respectivă s-ar fi potolit. Dar folosind reţeaua email, care nu i-a costat aproape nimic, ei au reuşit să adune pe cont propriu dovezile de care aveau nevoie de la soldaţii care fuseseră la

momentul respectiv pe scenă şi le-au aruncat în faţă celor de la CNN în doar câteva zile.

În cele din urmă, veteranii care trăiesc din pensiile lor, înarmaţi doar cu un e-mail, l-au forţat pe Rick Kaplan, foarte apreciatul şef de la CNN, să apară pe propria sa reţea, arătând ca un cerb patetic prins între faruri, tăgăduind propria sa istorie şi scuzându-se jalnic în repetate rânduri pentru a-şi salva jobul şi a încerca să redea credibilitatea reţelei sale. Scorul final: 1 la o pentru veteranii din Vietnam înarmaţi cu un e-mail contra Time Warner – CNN, cel mai mare conglomerat mediatic din lume.

Dar dacă Internetul şi globalizarea pot şi din ce în ce mai mult şi doresc să creeze mai multă libertate de exprimare pentru indivizi şi mai multă transparenţă în guvernare, de ce să cred că în felul acesta cei săraci sunt ajutaţi să înfrunte sărăcia în modalităţi unice?” Pentru că Internetul are posibilităţi multiplicatoare ca nicio altă tehnologie”, spunea Alan Hammond, important om de ştiinţă de la World Resources Institute. „O pagină Web tradusă în hindi, mandarin, swahili şi spaniolă ar avea o bază potenţială de utilizatori de 2 miliarde de oameni. S-ar putea veni astfel în sprijinul oamenilor, chiar şi al celor mai săraci, pentru a-şi descoperi calea care să-i scoată din sărăcie şi să creeze mai degrabă beneficii digitale decât

decalaje digitale”.

Să luăm un singur exemplu – cazul americanului originar din Bangladesh, Iqbal Z. Quadir… La începutul anului 1993”, explica el, „m-am angajat la o firmă de investiţii din New York, unde lucram împreună cu colegii mei la aceleaşi rapoarte care necesită incomode şi frecvente schimbări de dischete. Instalând o simplă legătură între computerele noastre, ne-am realizat mai rapid rapoartele şi am lucrat mai confortabil şi mai creativ. Toate acestea mi-au amintit de o experienţă pe care am avut-o într-un sat din Bangladesh în timpul războiului pentru independenţă din 1971. Războiul a izbucnit în zonele rurale, silindu-mi familia să se refugieze într-un sat destul de îndepărtat în regiune nu exista o infrastructură modernă cu excepţia a doua bărci cu motor pentru transportul călătorilor şi mărfii între două oraşe şi care ajungeau până aproape de acest sat, unde se afla una din opririle dintre aceste puncte. Timp de câteva luni aceste bărci au fost silite de război să-şi suspende serviciile. Când au fost reluate cursele, în viaţa satului s-a simţit imediat un efect pozitiv. Agricultorii şi pescarii au primit un preţ mai mare pentru produsele lor şi au putut fi cumpărate mai multe lucruri. îmbunătăţirea calităţii vieţii a fost atât de dramatică, încât am observat-o clar chiar şi eu care nu aveam decât 13 ani. În plus, în această perioadă am petrecut o zi întreagă călătorind între două sate. Părinţii mei mă trimiseseră într-un

sat la o depărtare de zece kilometri pentru a lua nişte medicamente de la farmacistul local. După ce am mers aproape toată dimineaţa, am ajuns la destinaţie doar pentru a afla că farmacistul plecase la oraş pentru a-şi face aprovizionarea. Am avut nevoie de toată după amiaza pentru a mă întoarce acasă. În 1993, când am instalat conectarea la serviciul meu, am văzut într-o lumină nouă

ziua pierdută din 1971. Conectarea înseamnă productivitate, fie că e vorba de un birou modern, fie de un sat subdez voltat; conectarea îţi dă putere, lipsa ei ţi le ia.

„Dacă prin conectare înţelegem productivitate, spunea Quadir, atunci ea trebuie să fie o armă împotriva sărăciei. Dar ce a făcut Bangla deshul meu natal în 1993 pe acest front de luptă împotriva sărăciei? Căutările mele mi-au relevat un Bangladesh gâfâind aproape fără să aibă un telefon; am rămas uluit văzând câtă energie umană s-a irosit într-o naţiune neconectată de 120 milioane. Existau două telefoane la o mie de persoane şi, practic, niciunul în zonele rurale în care locuiau mai bine de 100 milioane de persoane. A fost un factor deosebit de perturbator pentru că era o perioadă în care noi forme de conectare, cum sunt Internetul şi e-maikil, începeau să transforme chiar şi economii mature, ca aceea a Statelor Unite. Cam în această vreme, în 1993, am aflat că guvernul Bangladesh urma să iniţieze în 1994 un proces de eliberare de licenţe pentru celulare. Era un fapt relevant Pentru a realiza conectarea la sate era nevoie să gândeşti într-un mod nou şi să înfiinţezi şi să dai în funcţiune o nouă companie telefonică – în acest caz pentru celulare – pentru care era nevoie de o licenţă de la guvern. Trebuia să acţionez rapid. Deşi atragerea de investiţii comerciale pentru servicii de teleco munica ţii în ruralul Bangladesh era percepută ca extrem de dificilă, am simţit că trebuia să existe o cale. Dacă, într-adevăr, conectarea însemna productivitate, trebuia să existe un mod de a aduna o parte din aceste câştiguri de productivitate pentru a plăti investiţia necesară. Punctul cheie, mi-am zis în sinea mea, nu era cât de mulţi bani are un sat pentru a achiziţiona servicii telefonice, ci câţi bani poate face el, dacă dispune de aceste servicii. Sătenii ar fi plătit pentru serviciul telefonic din ceea ce realizau din serviciul telefonic.

Dar cum trebuia pornită acţiunea?

„Un punct luminos în această situaţie întunecată l-a reprezentat acea remarcabilă instituţie numită Grameen Bank, spunea Quadir/4 Această bancă de micro împrumuturi opera în 35.000 de sate prin 1100 de filiale şi 12.000 de angajaţi. Cazul tipic, o femeie vrea să împrumute 100 – 200 USD fără garanţii suplimentare de la Grameen Bank pentru a cumpăra, să zicem, o vacă. Vaca ar produce lapte pe care femeia l-ar vinde veci – HULA

379

nilor, fiind astfel în stare să subziste şi să-şi achite împrumutul. Acest procedeu a permis celor mai săraci dintre săraci să stea pe propriile picioare. Pentru mine conectarea ar juca un rol similar. Propunerea mea era ca telefonul celular să servească drept vacă – cel puţin din perspectiva împrumutătorului. Să zicem că o femeie ar împrumuta 200 USD de la Bancă, ar cumpăra un aparat şi ar vinde servicii telefonice, mergând din uşă-n uşă la săteni, având astfel din ce să trăiască şi să-şi achite împrumutul. Propunerea mea a atras atenţia remarcabilului fondator al Grameen Bank, Muhammad Yunus, fără care nimic din toate acestea n-ar fi fost posibil. Cu Yunus care mă încuraja să explorez posibilităţile, la începutul lui 1994 mi-am abandonat profesia mea de capitalist de risc şi am convins un investitor american cu conştiinţă socială, pe nume Joshua Mailman, să fondeze împreună cu mine o companie la New York.

„Rezultatul după doi ani a fost un parteneriat numit Grameen Phone Limited – o operaţie comercială care asigură servicii celulare atât în mediul urban, cât şi în cel rural din Bangladesh. Ramura Grameen Bank care administrează operatorii de la sate selectează într-un mod caracteristic femei în funcţie de recordurile anterioare de împrumut de la bancă. De exemplu, dacă o femeie a demonstrat o anumită dextertate în a învăţa lucruri noi, este preferată în calitate de candidat pentru vânzarea de

servicii telefonice. Un alt factor îl constituie poziţia casei ei; este preferată o poziţie centrală în sat. De asemenea, Grameen se aşi gură că cel puţin un membru al familiei telefonistului din sat cunoaşte literele şi cifrele englezeşti. Câştigul mediu zilnic de 2USD al unui tele fonist este, desigur, un indicator al utilităţii telefonului. Oricum, există o mulţime de dovezi anecdotice în ce priveşte modul diferit în care gândesc şi acţionează cei de la sate care au un telefon din momentul în care au fost dotaţi cu acesta. De exemplu, o femeie se gândeşte să crească un număr mare de pui, o afacere de care nu se putuse apuca mai înainte de teamă că nu va fi în stare să cheme un veterinar dacă i s-ar îmbolnăvi puii. Un bărbat vrea să cultive pe scară largă banane pentru că acum poate obţine preţuri de piaţă la momentul potrivit pentru a lua o hotărâre corectă în privinţa transportării lor. O femeie a apelat la timp la medic pentru a-şi salva copilul care avea febră mare. Lucrătorii care au emigrat în toată lumea şi-şi au rădăcinile în satele din Bandgladesh pot acum să sune acasă pentru a afla ce fac familiile lor şi dacă banii trimişi de ei au ajuns într-adevăr la destinaţie. Se poate vorbi şi de aspectul unui impact social pozitiv. Cu câteva femei dintre cele mai sărace în sate care au în mâinile lor instrumente de comunicare globale există breşe în

satele intens stratificate. Chiar şi o persoană relativ avută dintr-un sat o porneşte spre casa femeii sărace dacă are nevoie de serviciile ei. „Quadir spune că a învăţat câteva lecţii din experienţa sa. Una este aceea că tehnologiile digitale eliberează un nou mod de a gândi şi creează noi modele de afaceri care ar putea fi abordate de ţările sărace. Dar în aceste ţări trebuie create instituţii care pot să furnizeze tehno logie pentru omul de rând în aşa fel, încât să poată utiliza el însuşi forţa ei. Şi acest lucru l-a realizat Grameen Phone. O altă lecţie este aceea

că nu există nimic de genul „dezvoltare economică” fără spirit întreprinzător. Spiritul întreprinzător este forţa cea mai potentă pentru ridicarea ţărilor, iar ceea ce pot face, cu ceva imaginaţie, Internetul şi globalizarea este sprijinirea chiar şi a celor mai săraci locuitori ai Bangladeshului pentru a deveni întreprinzători.

„Deoarece, prin definiţie, ţările sărace au mari populaţii sărace, ele trebuie să canalizeze energia săracilor ca una din cele mai importante forţe ale lor pentru a face să înainteze asemenea ţări”, a conchis Quadir. „Cu alte cuvinte, telefonul poate fi o vacă pentru operatoarea telefonică, dar el acţionează ca un cal pentru sat, trăgând afară din sărăcie tot satul”.

AI

Într-o anume privinţă, toate aceste istorii arată că, pe de o parte, globalizarea a provocat un enorm sentiment de alienare, întrucât puterea urcă în mod constant, ajungând la nivele tot mai abstracte, care sunt dificil de atins şi de influenţat, ba chiar şi de recunoscut. Dar ea poate şi să împingă în jos, spre nivelurile locale şi spre indivizi, mai multă putere şi mai multe resurse decât oricând înainte.

Toate aceste istorii ne ajută să ne explicăm de ce opoziţia faţă de globalizare nu a adunat până acum nicăieri suficientă masă critică, pentru a distruge cu adevărat acest nou sistem. Prea mulţi oameni mai doresc să intre în acest sistem şi găsesc şi diverse moduri de a intra în el, chiar dacă uneori acestea sunt dureroase. Toate acestea deoarece prea mulţi oameni din ţările în curs de dezvoltare înţeleg că globalizarea este un instrument care să-i facă mai buni, mai rapizi decât oricând altă dată. Orice loc de muncă e bun? Categoric nu. Există vreun cetăţean din Sri Lanka la fel de bine plătit ca unul din Seattle? Nu. Dar locurile create de Turma electronică în ţările în curs de dezvoltare sunt mai bune decât alternativele sărăciei apăsătoare sau prostituării copiilor? Categoric da. Aceştia

s-ar putea numi primii paşi, cei necesari, pentru a ieşi din sărăcie? Categoric. Aşa cum arată foarte deschis economistul Paul Krugman:

HULA

381

„Realitatea brută e că fiecare exemplu de succes în dezvoltarea economică din secolul trecut – fiecare caz de naţiune săracă, care şi-a croit drum în sus spre un standard de viaţă mai mult sau mai puţin decent, sau cel puţin dramatic mai bun – s-a petrecut via globalizare, ceea ce înseamnă producând pentru piaţa mondială mai degrabă decât încercând o formulă autarhică. Mulţi dintre aceşti muncitori care realizează o producţie pentru piaţa mondială sunt plătiţi prost după standardele Lumii întâi. Dar să te plângi că globalizarea le-a adus sărăcie… înseamnă să uiţi că muncitorii aceia fuseseră chiar şi mai săraci înainte de a apărea posibilitatea noilor locuri de muncă de export şi să ignori faptul că cei care nu au acces la pieţe globale o duc cu mult mai rău decât cei care au”. (State. 23 nov.1999).

Aşa se explică de ce atât de mulţi reprezentanţi din ţările în curs de dezvoltare au fost atât de nemulţumiţi la summitul World Trade Organization din 1999 de la Seattle atunci când Statele Unite şi alte ţări dezvoltate au ameninţat că le vor exclude din comerţul global dacă nu-şi ridică într-un timp scurt standardele muncitorilor şi de mediu, ceea ce era un pretext corect din punct de vedere politic folosit de sindicatele din America pentru a limita comerţul cu ţările în care salariile sunt mai scăzute. Fără acele salarii mai scăzute, aceste ţări în curs de dezvoltare n-ar putea niciodată să facă primul pas pe scara dezvoltării, care reprezintă condiţia preliminară necesară pentru ca ei să poată îmbunătăţi standardele muncitorilor şi de mediu. Nu e deci de mirare că rezistenţa împotriva globalizării este deseori mai dură printre intelectualii

occidentali decât printre muncitorii de pe pieţele emergente, cărora se poate să nu le placă o mulţime de lucruri legate de globalizare, dar care ştiu că alternativele sunt cu mult, mult mai rele.

Uneori ştirile importante se găsesc în zgomot – în ceea ce se strigă pe străzi şi ceea ce se scrie pe pereţi în graffiti. Dar uneori ştirile importante se găsesc, de fapt, în tăcere – în ceea ce nu se spune. Cea mai mare înţelepciune pe care o poţi dobândi ca reporter este să înţelegi diferenţa dintre cele două şi să ştii când tăcerea spune cât mai multe volume laolaltă. Am sentimentul că cea mai importantă ştire din Asia în 1998 a fost relativa tăcere cu care clasa de jos şi cea de mijloc din Thailanda, Coreea, Malaysia şi chiar şi din Indonezia au acceptat vor dictul pieţelor globale – acela că ţările lor aveau probleme fundamentale de software şi de sistem de operare – şi erau gata să accepte sancţiuni, iar acum încearcă să facă ajustările necesare.

Cât timp va dura această tăcere este imposibil de prevăzut, dar ea îi stupefiază pe toţi cei care au prezis iminentul sfârşit al globalizării.

După fiecare perturbare economică globală, sau după fiecare experienţă nucleară efectuată de India, sau fiecare summit de la Seattle, unii învăţaţi brahmani scriu că totul arată că globalizarea este „pe sfârşite*, că sistemul se prăbuşeşte şi că afară n-a mai rămas decât o junglă. Globalizarea va fi întotdeauna îngropată de către cei care nu înţeleg nimic din ea şi care n-au vorbit niciodată cu oameni ca Liliane sau Teera, Chandra sau Chanokphat, fiica familiei Henderson sau minerii din Rusia, ca să nu mai vorbim de bătrânica din Hanoi cu cântarul. Atunci când toţi aceştia vor renunţa să mai încerce să ajungă în Lumea Rapidă, şi când toţi aceştia vor declara că ar prefera să se întoarcă înapoi la vechiul sistem, închis, reglementat şi

când vor renunţa să lupte pentru un mod de viaţă mai bun – pentru ei sau pentru copiii lor –, atunci voi admite că globalizarea este „pe sfârşite* şi că opoziţia a ieşit triumfătoare.

Până atunci vreau să vă încredinţez un mic secret pe care l-am aflat stând de vorbă cu toţi aceşti oameni: cu tot respectul cuvenit teoreticienilor revoluţionari, „oropsiţii de pe pământ* vor să meargă la Disney World – nu pe baricade. Ei îşi doresc Magic Kingdom, nu Les Miserables. Şi dacă se va construi un sistem economic şi politic care să le dea măcar pe jumătate sentimentul că, muncind din greu şi făcând sacrificii, vor putea ajunge la Disney World şi se vor putea bucura de Magic Kingdom, majoritatea vor rămâne în joc – chiar mai mult decât ar fi fost de aşteptat

IV

America şi sistemul f

17

Exuberantă raţională a începutul anului 1997, atunci când Alan Greenspan, preşedinte la Federal Reserve, i-a avertizat în faimosul său comentariu pe investitorii de pe pieţele de acţiuni americane să nu se lase cuprinşi de „o exuberanţă iraţională”, pentru că vor face să sară în aer cursul acţiunilor, care, pare-se, se aflau dincolo de orice raport cât de cât raţional curs-câştig, eu am scris un editorial sub forma unei scrisori către Greenspan, ca şi când el ar fi fost consultantul unei publicaţii. Am început cam aşa: „Dragă Dr. Greenspan, am o problemă teribilă. Mă simt iraţional de exuberant când e vorba de piaţa americană de acţiuni şi nu pot scăpa cu niciun chip de această exuberanţă. Ştiu că dumneavoastră aţi spus că „exuberanţa iraţională” dăunează sănătăţii mele, drept care am încercat toate remediile: hipnoză, valium, short selling.

Am recitit cuvântările dumneavoastrădin 1987. Nimic n-a ajutat Ori de câte ori merg în Europa sau vizitez

Japonia, la întoarcere ard de nerăbdare să investesc şi mai mult pe piaţa SUA. Vă rog, vă rog mult, ajutaţi-mă. Al dumneavoastră sincer, Mr. Full E. Invested".

Am scris apoi că nu ştiu care ar trebui să fie nivelul corect al cursu lui acţiunilor americane şi credeam că, dacă America nu va continua să îndeplinească toate condiţiile de bază ale productivităţii în creştere şi dacă nu va menţine la un nivel scăzut rata dobânzilor şi a inflaţiei, cursul acţiunilor va scădea tot atât de rapid cum a şi crescut. Dar ceea ce voiam să arăt era că acel avânt extraordinar de pe pieţele de acţiuni din SUA nu se datora numai marelui volum de „exuberanţă iraţională" legat de economia americană, ci şi volumului de exuberanţă raţională legată de America în general.

Fiind o mare parte din timp de cealaltă parte a oceanului şi departe de Wall Street – şi privindu-mi ţara din exterior, mă confrunt permanent

* *short selling = vânzare de acţiuni sau mărfuri care nu aparţin vânzătorului în vederea obţinerii unui profit din fluctuaţia preţului – n.t.*

cu exuberanţa raţională manifestată în tot restul lumii faţă de America. Această exuberanţă raţională este construită pe următoarea logică: dacă priveşti globalizarea ca pe actualul sistem internaţional dominant, şi dacă analizezi atributele pe care companiile şi ţările trebuie deopotrivă să le aibă pentru a intra în acest sistem, nu poţi să nu ajungi la concluzia că America are mai multe avantaje şi mai puţine responsabilităţi legat de acest sistem decât oricare altă ţară importantă. Iată ce numesc eu exuberanţă raţională. Este intuiţia unor investitori globali că, în timp ce multe ţări din Europa şi din Asia încă mai încearcă să-şi adapteze societăţile la globalizare, iar unele abia se află la linia de start, Uncle Sam a şi trecut de prima curbă şi a luat sprintul în linie dreaptă.

Această exuberanţă raţională poate fi simplu analizată făcând următoarea construcţie logică: dacă acum 100 de ani cineva s-ar fi dus la un geoarhitect vizionar şi i-ar fi spus că în anul 2000 omenirea ar fi definită de un sistem numit „globalizare”, ce fel de tip de ţară ar fi schiţat acesta, o ţară care să concureze şi să câştige în acea lume? Răspunsul este că el ar fi schiţat ceva ce ar fi semănat al naibii de tare cu Statele Unite ale Americii. Iată cum cred eu că ar fi fost descrierea:

În primul rând, el ar fi schiţat o ţară cu o poziţie geografică ideală pentru lupta de concurenţă. Aceasta înseamnă o ţară care este atât o putere atlantică, cât şi una pacifică, raportată confortabil la ambele direcţii şi, în acelaşi timp, legată pe uscat atât cu Canada, cât şi cu America Latină, aşa încât să poată interacţiona uşor cu toate trei pieţele cheie din lume – Asia, Europa şi America. Adică cum nu se poate mai bine.

El ar fi schiţat o ţară cu o populaţie diversă, multicultural multietnică, multilingvistică, care ar avea legături fireşti cu toate continentele globului, dar care, în acelaşi timp, comunica într-o singură limbă – engleza – care putea fi şi limba predominantă pe Internet El ar fi şi se parat această ţară în cel puţin cinci regiuni economice diferite unite de o monedă unică, dolarul, care ar fi fost şi moneda de rezervă pentru restul lumii. Cinci regiuni economice într-o singură ţară reprezintă un mare avantaj, pentru că atunci când o ţară ar fi în regres, o alta ar putea fi în ascensiune, netezind vârfurile şi văile ciclurilor economice. Toate aceste elemente ar fi extrem de utile.

Geoarhitectul ar fi schiţat o ţară cu pieţe de capital extrem de diverse, inovatoare şi eficiente, unde capitalismul de risc ar fi considerat o artă nobilă şi îndrăzneaţă, aşa încât oricine ar face o invenţie rezonabilă (sau chiar una ridiculă) în subsolul sau în garajul lui, ar putea găsi pe cineva care să-i ofere capitalul necesar. Ar fi

grozav, pentru că, atunci când vorbeşti de viteză, nimic nu întrece în rapiditate la aruncatul ba-EXUBERANŢĂ RAŢIONALĂ

nilor pe idei noi pieţele de capital americane. Dacă comparăm o listă cu cele mai mari 25 de companii din Europa în ultimii 25 de ani cu o listă cu cele mai mari 25 companii europene de astăzi, vom avea două liste aproape identice. Dar dacă luăm o listă cu cele mai mari 25 de companii din America din ultimii 25 de ani şi o comparăm cu o listă cu cele mai mari 25 de companii din America de astăzi, multe companii vor fi diferite. Da, pieţele financiare americane, cu cererea lor constantă de profituri pe termen scurt şi câştiguri trimestriale, adesea nu permit companiilor „să risipească bani" concentrându-se pe creşteri pe termen lung. Este adevărat. Dar aceleaşi pieţe vor acorda peste noapte 50.000 USD cuiva care are o idee abia pe jumătate coaptă pentru a încerca să construiască următorul computer Apple. Massachusetts are o industrie a capitalului de risc mai mare decât cea din toate statele Europei la un loc. Cei care jonigează cu capital de risc sunt astăzi oameni foarte importanţi şi nu numai ca surse de bani. Cei mai buni din ei sunt realmente mari experţi pentru companiile nou-înfiinţate. Au de-a face cu multe companii noi şi cunosc etapele pe care trebuie să le parcurgă o companie în dezvoltarea ei şi le pot ajuta să treacă prin aceste etape, ceea ce deseori este tot atât de important cât este capitalul de pornire.

Geoarhitectul nostru ar fi schiţat cu siguranţă o ţară cu cel mai clar şi mai bine reglementat cadru legal din lume. În această ţară, atât investitorii locali, cât şi cei străini, ar putea conta oricând pe un mediu de afaceri rezonabil; pieţele şi contractanţii ar avea o bază legală clară pentru a funcţiona, iar inovaţiile ar fi încurajate prin protecţia brevetelor. Reţele de capital din SUA sunt astăzi

nu numai mai eficiente decât cele din oricare alte ţări, ci şi mult mai transparente. Reţele de acţiuni din SUA pur şi simplu nu tolerează secretul, fiecare companie cotată la bursă trebuie să prezinte cu regularitate rapoarte despre câştigurile ei paralel cu declaraţii financiare expertizate, aşa încât orice management defectuos şi orice distribuire greşită a resurselor să poată fi detectată cu uşurinţă şi sancţionată.

El ar fi schiţat o ţară cu un sistem de legi privind falimentul şi tri bunale comerciale care judecă toate cazurile de faliment, care să-i ajute pe cei care au dat greş în conducerea afacerii să declare faliment şi apoi să încerce din nou, poate chiar să greşească din nou, să declare din nou faliment şi apoi să mai încerce până, în sfârşit, să reuşească şi să dema reze următoarea Amazon.com – toate acestea fără a purta tot restul vieţii stigmatul falimentelor iniţiale. În Silicon Valley, John Doerr, cunoscutul afacerist cu capital de risc, spunea „este O.K. să dai greş, ba chiar poate fi important să dai o dată greş când ai fost finanţat cu capital

Împrumutat „în Silicon Valley, falimentul este considerat un cost nece sar şi inevitabil al inovaţiei, iar o asemenea atitudine îi încurajează pe oameni să profite de şanse. Dacă nu poţi să greşeşti, nu ai cum să demarezi o acţiune. Harry Saal, fondatorul unuia din cele mai reuşite sisteme de diagnosticare de software din Silicon Valley, după ce înfiinţase mai multe firme care au dat faliment, mi-a spus odată la o cafea la Palo Alto: „Aici funcţionează concepţia că este întotdeauna mai bine şi mai înţelept ca cineva să dea mai întâi un faliment. De aceea, după o primă încercare nereuşită, la încercarea următoare oamenilor le este mai uşor decât prima oară să facă rost de bani. De obicei, se spune Aha, a dat faliment cu prima firmă? Cu siguranţă a învăţat ceva de aici, aşa că a doua

oară n-o să mai greşească/”.

În Europa, un faliment reprezintă un stigmat pentru toată viaţa. În Germania, faci orice, numai să nu dai faliment: în ochii societăţii ger mane tu, copiii tăi şi copiii copiilor tăi veţi purta întotdeauna semnul lui Cain. Dacă trebuie să declari faliment în Germania, cel mai bun lucru ar fi să pleci din ţară. (Şi veţi fi primit cu braţele deschise la Palo Alto).

Geoarhitectul nostru ar fi schiţat cu siguranţă o ţară grozav de dispusă să primească noi imigranţi, o ţară unde toţi noii veniţi să aibă aceleaşi drepturi constituţionale ca toţi ceilalţi şi să beneficieze de ace laşi tratament, unde să se scurgă cele mai bune creiere din lume pe care ea le va strânge la un loc în companiile, centrele medicale şi universităţile ei. Aproximativ o treime din oamenii de ştiinţă şi inginerii din Silicon Valley sunt imigranţi născuţi în străinătate, care apoi scot şi răspândesc în toată lumea valorile şi produsele create în Silicon Valley. Annalee Saxenian, expertă în dezvoltare urbană la University of California din Berkeley, arăta că, potrivit cercetărilor făcute de Public Policy Institute of California în 1996, 1786 de firme de tehnologie din Silicon Valley, cu vânzări în valoare de 12, 6 miliarde USD şi 46.000 de angajaţi, erau conduse de imigranţi de origine indiană sau chineză. Donald Rice, fostul şef de la Teledyne, a fondat în 1997 la Santa Monica, în California, o firmă de biotehnologie, UroGenesis, specializată în medicamente pentru prostată. Într-o zi, mi-a descris echipa lui de colaboratori: „Avem nouăsprezece angajaţi. Trei sunt născuţi în Vietnam, doi oameni de ştiinţă şi un administrator; doi sunt născuţi în Canada, ambii sunt oameni de ştiinţă; unul este originar din Germania, om de ştiinţă; unul vine din Perú, om de ştiinţă; unul este din Malaysia, om de ştiinţă; unul provine din China, om de ştiinţă, unul din Iran, om de ştiinţă, şi, în sfârşit, unul din India, om de ştiinţă. Restul suntem

americani născuţi în SUA. Nu pot să-mi imaginez o altă ţară din lume unde ar

fi putut fi adunată atât de uşor o asemenea echipă. „Asta e sigur. A încercat cineva în ultima vreme să devină cetăţean japonez? Sau elveţian? Ca să devii japonez trebuie, de regulă, să te fi născut în Japonia. Ca să devii elveţian trebuie, în mod obişnuit, să te fi născut în Elveţia. Ca să devii american trebuie pur şi simplu să vrei să fii american. Aceasta nu înseamnă că poate veni în America oricine vrea să fie american, dar atunci când cetăţenia este o problemă legală, nu una etnică, rasială sau naţională, este mult mai uşor pentru o ţară să absoarbă noi talente. Un prieten al meu din Silicon Valley spunea: „Eu nu mă tem de japonezi sau de alţi asiatici. Asiaticii noştri îi pot învinge oricând pe asiaticii lor".

Cu cât o ţară poate atrage mai mulţi lucrători în domeniul ştiinţei, cu atât mai mare va fi succesul ei. Eu aş sfătui America să aducă în ţară cât mai mulţi oameni, nu neapărat întreprinzători bogaţi şi instruiţi. Nu aş întoarce niciodată din drum nici măcar un haitian fugit cu barca. Oricine are capacitatea şi energia de a construi o plută din cutii de lapte şi de a traversa cu ea Atlanticul până pe ţărmul american este unul pe care mi l-aş dori ca imigrant în ţară. TJ. Rodgers, preşedintele comi tetului de conducere de la Cypress Semiconductor, observa odată, plângându-se de limitarea de către Congres a numărului de vize de muncă temporară acordate inginerilor străini: „Câştigătorii şi perdanţii din era informatică se vor diferenţia prin forţa creierelor. Unii senatori de la noi nu înţeleg lucrul acesta. Ei vor să trimită înapoi oameni de prim rang din lumea intelectuală, pentru ca apoi aceştia să concureze cu noi din ţările lor de origine. Patru dintre cei zece vicepreşedinţi ai mei sunt imigranţi. Aproximativ 35 % din inginerii mei sunt imigranţi. Vicepreşedintele de la

compartimentul de cercetare – tipul care el a borează cele mai performante cipuri – este din Cuba. „V-ar place ca locurile de muncă din ţara dumneavoastră să depindă exclusiv de inginerii produşi de ţara dumneavoastră sau v-ar place să profitaţi de primii 10% din inginerii lumii? America este realmente singura ţară în care acest lucru este posibil astăzi. Japonia, Elveţia, Germania sunt ţări care nu au o tradiţie reală a imigraţiei, ceea ce constituie un mare deza vantaj pentru ele.

Geoarhitectul nostru ar schiţa în mod cert o ţară cu un sistem politic federal democratic, flexibil, care să permită un înalt grad de decizii politice descentralizate, în urma cărora diferitele regiuni şi localităţi să se poată adapta la tendinţele mondiale fără a mai aştepta să se mişte centrul. Într-adevăr, un sistem federal – cu cincizeci de state având toate acelaşi imbold de concurenţă, precum şi experienţă în găsirea soluţiilor pentru problemele de educaţie, asistenţă socială şi medicală, atât de

legate între ele – reprezintă un avantaj enorm în era globalizării, când asemenea probleme pot fi extrem de complexe şi la care cu greu se poate găsi o rezolvare corectă fără a avea o experienţă repetată în domeniile respective.

Geoarhitectul nostru ar fi schiţat cu siguranţă o ţară cu cea mai flexi bilă piaţă a muncii din lume – una care să le dea forţelor de muncă posibilitatea de a se mişca uşor dintr-o zonă economică în alta, iar patronilor să le ofere posibilitatea de a angaja şi concedia relativ uşor forţe de muncă. Cu cât este mai uşor să concediezi forţe de muncă, cu atât mai mare este imboldul de a angaja aceste forţe. Să comparăm milioanele de locuri de muncă eliminate în America în ultimul deceniu şi numeroasele milioane de locuri noi create în acelaşi deceniu în America, în timp ce în Vestul Europei piaţa muncii, practic, a stagnat în

America, dacă într-o zi îţi pierzi locul de muncă din Maine şi dacă se creează un loc liber, a doua zi poţi începe să lucrezi la San Diego. Dacă vă pierdeţi locul de muncă la Tokio, nu v-aş recomanda ca a doua zi să căutaţi altul la Seul. Dacă într-o bună zi vă pierdeţi locul de muncă la München, cu toată piaţa europeană a muncii şi cu toată moneda europeană, nu veţi găsi uşor ceva de lucru a doua zi la Milano. Este o responsabilitate reală.

De altminteri, cu cât este mai uşor să concediezi lucrători, cu atât mai mult întreprinzătorii trebuie să se simtă stimulaţi să-i angajeze. Acest mic paradox reprezintă una din explicaţiile – poate cea mai importantă din ele – faptului că, în anii ’90, America a luat-o înaintea Japoniei şi a Europei occidentale sub aspectul absorbirii revoluţiei informaţionale în economia ei.

Puneţi-vă simpla întrebare: de ce, atunci când tehnologiile, de la Internet la computere, sunt accesibile oricărei ţări dezvoltate, unele le adoptă rapid în afaceri şi altele nu? Ei bine, pe scurt răspunsul este că majoritatea acestor noi tehnologii îmbunătăţesc productivitatea într-o fabrică şi nivelul de trai într-o societate dislocând muncă. Robotul execută o operaţie mai eficient decât muncitorul de la banda rulantă. Cipul poştei vocale de la telefonul dumneavoastră îşi face treaba mai bine decât un operator. Cu alte cuvinte, cheia revoluţiei informaţionale nu constă în faptul că ea face să crească randamentul muncii pe unitate, ci mai degrabă că reduce volumul de muncă pe unitate, cu toată eficienţa şi cu toate economiile de costuri pe care le implică. Volumul de muncă fizică necesară pentru orice sarcină se reduce. Aceasta înseamnă că, dacă aveţi o cultură şi o societate care vă permite să înlocuiţi muncitorii cu noile tehnologii uşor şi spontan, veţi culege beneficiile în condiţiile

unei productivităţi sporite, ale unor profituri mai substanţiale, ale unei prosperităţi generale mai mari şi, în sfârşit, ale creării de mai multe locuri de muncă.

Toate acestea conduc la creşterea competitivităţii unei ţări. America are astăzi o societate şi o cultură în care distrugerii creatoare de tip Schumpeter i se permite să funcţioneze. Pe la mijlocul anului 1999, Alan Greenspan arăta că în America, în fiecare săptămână, se distrug aproximativ 300.000 locuri de muncă. Dar alte 300 001 locuri de muncă sunt create în fiecare săptămână de către aceste noi tehnologii, din care cauză rata totală a şomajului în America a fost ţinută constant la un nivel scăzut întrucât companiile americane îşi pot concedia cu uşurinţă lucrătorii înlocuindu-i cu tehnologii, ele nu se tem să achiziţioneze aceste noi tehnologii, pe care pot să le plătească fără dificultate debarasându-se de un lucrător. Dar acest fapt le face şi mai puţin temătoare în a angaja lucrători.

Spre deosebire de America, în Europa şi Japonia este foarte greu să concediezi pe cineva. Imaginaţi-vă că apare un nou sistem de poştă vocală care ar putea realmente revoluţiona sistemul telefonic al companiei dumneavoastră şi v-ar permite să eliminaţi zece operatori telefonici. O companie tipică din Europa occidentală ar fi nevoită să cumpere noul sistem de poştă vocală şi *să-i păstreze pe cei zece operatori telefonici* sau să-i răscumpere la un preţ foarte ridicat. Rezultatul este că ori compania este foarte reticentă când angajează pe cineva, ori se va abţine să achiziţioneze noua tehnologie, pentru că nu-şi poate permite să plătească noile dotări şi salariile vechilor lucrători. Rata profitabilităţii investiţiei de capital nou este prea scăzută. În această ordine de idei, se poate constata că unul din momentele decisive ale istoriei-America intrate în mileniu a fost decizia lui Ronald Reagan de a concedia toţi controlorii de trafic aerian care au făcut grevă în 1981.

Niciun alt eveniment nu a modificat mai mult echilibrul de forţe dintre management şi lucrători, deschizând astfel companiilor americane calea spre conce dierea lucrătorilor, absorbirea revoluţiei informaţionale şi capacitatea de a angaja mai mulţi lucrători. Nu este de mirare deci că, în anii ’90, în America au fost desfiinţate milioane de locuri de muncă şi au fost create mai multe milioane, în timp ce în Europa occidentală piaţa muncii era stagnantă, cu un şomaj îngheţat la 12%.

Geoarhitectul nostru ar fi schiţat o ţară în care cartelurile protejate de guvern sunt privite cu ostilitate, unde fiecare companie şi fiecare bancă trebuie să lupte şi să stea pe propriile ei picioare şi unde monopolurile nu sunt tolerate. Este un punct important în SUA, chiar

şi o firmă ca Microsoft, care a dobândit o faimă mondială şi este obiect de admiraţie, trebuie să dea socoteală în faţa unei direcţii cu responsabilităţi antitrust din Ministerul Justiţiei. Aceasta reprezintă una din marile forţe ascunse ale Americii. Cei care spun că, pentru a-şi menţine forţa, America trebuie să menţină companii uriaşe de tipul Microsoft – indiferent cu ce se ocupă – greşesc total. Este vorba de faptul că o mână de jurişti din Ministerul Justiţiei care câştigă 75.000 USD pe an au putut să atace Microsoft, cea mai mare companie din America şi *să câştige*! – aceasta este adevărata sursă a forţei noastre. Întotdeauna va exista un alt Microsoft atâta timp cât există o direcţie cu responsabilităţi antitrust în Ministerul Justiţiei care să fie dispusă şi capabilă să cureţe terenul de joc de practici monopoliste, precum şi judecători ca Thomas Penfield Jackson care nu se tem să-l confrunte cu legea. Faptul că, în noiembrie 1999, judecătorul Jackson a stabilit că Microsoft era un monopol care prejudicia consumatorii a coincis, ca o ironie, cu cea de a 10-a aniver sare a căderii Zidului Berlinului. Merită amintit că cei care

au dărâmat Zidul doreau atât de mult să fie de cealaltă parte. Desigur, ei voiau ceea ce vindea Bill Gates – Windows, Disney World, Big Macs şi o viaţă bună. Dar ei mai voiau şi ceea ce vindea judecătorul Jackson – domnia legii. Iar dacă în aceşti zece ani din urmă societăţile postcomuniste au învăţat ceva, acesta este faptul că domnia legii reprezintă fundamentul pe care este construită întreaga prosperitate a Americii. Aşa cum a descoperit Rusia, mai mult ca oricare altă ţară, nicio prosperitate nu este durabilă fără acest fundament Sistemul de guvernare bazat pe lege al Americii, în care nicio persoană sau companie nu este mai presus de lege, constituie esenţa căii americane. Am fost la fel de afectat ca oricare altul de rapoartele privind pretinsul furt de secrete nucleare ale Statelor Unite de către China în 1999. Este intolerabil. Dar, în acelaşi timp, nu m-am putut abţine să nu simt ceva patetic legat de ceea ce se pretindea că ar fi comis chinezii. Pentru că secretul nostru cel mai mare – sursa reală a forţei noastre – este unul care nu poate fi furat Atunci când chinezii vor fotocopia *aceasta*, eu voi începe să mă neliştesc în privinţa lor în calitate de concurenţi. Dar, atâta timp cât ei încearcă să fure cel mai recent secret militar al nostru, ar trebui să ştie că, oricât de rapid îl fură, sistemul nostru va produce unul şi mai bun.

Geoarhitectul nostru ar fi schiţat o ţară care se manifestă tolerant faţă de orice bizarerii, faţă de bărbatul cu coadă de cal sau fata cu un inel în nas care sunt şi genii matematice sau fantastici programatori. America este o ţară unde la fiecare trei minute cineva se ridică şi spune: „Aşa ceva e imposibil”, iar altcineva trece pe la uşă şi spune „Tocmai am

făcut lucrul acesta”. Avram Miller, vicepreşedinte la

Intel, spune: „Japonezii nu înţeleg lucrul acesta, pentru că se concentrează prea mult pe omogenitate. Când produceau nenumărate obiecte de acelaşi tip, erau consideraţi numărul 1 în lume şi noi credeam, în mod greşit, că sunt nişte genii absolute. Dar astăzi lumea nu mai e amatoare de o mul ţime de lucruri de acelaşi fel şi fiecare doreşte altceva – iar tehnologia le va oferi ceva ce li se potriveşte perfect [trebuinţelor şi specificului lor] – şi aici America este într-un avantaj cert”.

Geoarhitectul nostru ar fi schiţat o ţară, al cărei sector corporatist, spre deosebire de cel din Europa sau din Japonia, lăsase deja în urmă la mijlocul anilor ’90 etapele downsizing*, privatizare, conectare, dereglementare, rereinginerizare, raţionalizare şi restructurare care trebuiau parcurse în vederea ajustării la democratizarea finanţelor, tehnologiei şi informării şi în vederea exploatării acestora, ca şi pentru a evita deficitul imunitar Microcip. După ce America a câştigat cursa spaţială, acum câştigă cursa în spaţiul virtual. Companiile americane dau mai multă tehnologie de informare pe cap de locuitor decât oricare alţii din lume.

El ar fi schiţat şi o ţară cu o cultură antreprenorială cu adânci rădăcini şi cu un sistem de taxe care să permită investitorilor sau inovatorilor de succes să-şi reţină o bună parte din câştig, aşa încât să existe un permanent stimulent spre o enormă îmbogăţire. În ţara noastră ideală, Horatio Alger nu este o figură mitică, ci uneori chiar vecinul de alături, care s-a nimerit să fie angajat ca inginer la Intel sau America Online chiar de la înfiinţarea acestora şi ale cărui drepturi de preemţiune asupra acţiunilor valorează acum 10 milioane USD.

Geoarhitectul nostru ar fi schiţat o ţară care ar mai fi avut o mulţime de spaţii deschise şi orăşele seducătoare din punctul de vedere al con servării mediului, care ar fi atras lucrători din domeniul ştiinţific. Pentru că astăzi,

graţie Internetului, faxului şi expedierii rapide de colete, firmele high-tech şi lucrătorii din domeniul ştiinţific pot evada din mediul urban şi, practic, pot locui oriunde doresc. De aceea, poate să constituie un mare avantaj pentru o ţară dacă se poate lăuda cu văi luxuriante în apropierea oceanului sau în munţi. Aşa se explică de ce state ca Idaho, Washington, Oregon, Minnesota şi Carolina de Nord au astăzi un sector high-tech în dezvoltare explozivă.

El ar fi schiţat o ţară care să aprecieze atât de mult fluxul liber de informaţii, încât să apere dreptul chiar şi al celor mai extremişti pornografi şi al celor mai incendiari rasişti de a-şi difuza părerile. Acesta

— Restructurare cu reducere de efectiv – n. L

394

ar fi un avantaj. Pentru că, într-o lume în care informaţia, cunoştinţele, mărfurile şi serviciile se vor scurge cu o viteză crescândă prin Lumea Rapidă sau prin spaţiul virtual, ţările care se împacă atât de bine cu deschiderea, cu cacofoniile şi haosul legate de acestea, care se împacă atât de bine cu puterea de imaginaţie, fără ziduri de protecţie, vor fi avantajate. Prin Actul de Libertate a Informaţiei, prin care chiar şi guvernul numai cu greu poate ţine un secret mai multă vreme, America a promovat această cultură a deschiderii încă de la întemeierea ei.

Şi, lucru şi mai important, geoarhitectul nostru ar fi schiţat o ţară ale cărei companii multinaţionale şi ai cărei mici întreprinzători au un sentiment din ce în ce mai confortabil gândind la scară mare şi gândind global şi care excelează acum în aproape toate domeniile de activitate rapide, uşoare, conectate, intens ştiinţifice. Astăzi America excelează în dezvoltarea software-ului, în prelucrarea datelor, dezvoltarea Internetului, marketing de Internet şi în sistemul băncilor comerciale, e-mail, asigurări, produse

derivate, inginerie genetică, inteligenţă artificială, sistemul băncilor de investiţii, asigurări medicale maxime, educaţie superioară, coletărie rapidă, consultanţă, fast food, reclamă, biotehnologie, media, industria distracţiilor, industria hotelieră, îndepărtarea deşeurilor, servicii financiare, industria mediului înconjurător şi telecomunicaţii. Aceasta este lumea postindustrială, iar America este competitivă astăzi în tot ceea ce este postindustrial.

A1

Într-o lume în care câştigătorii iau totul, America deţine, cel puţin pentru momentul actual, sistemul în care câştigătorii iau foarte mult

Aceasta face ca America să fie o superputere unică. Ea excelează în sursele de putere tradiţionale. Are o uriaşă armată de profesionişti, dotată cu cele mai multe portavioane, cu avioane de vânătoare moderne, cu avioane de transport şi arme nucleare, încât forţa ei militară poate ajunge mai departe decât cea a oricărei alte ţări din lume. Această forţă pătrunde şi mai mult în adâncime. Deoarece acum SUA au bombardierul invizibil de distanţă lungă B-2, ca şi avionul de vânătoare invizibil pe distanţe scurte F-22, Forţele aeriene ale SUA pot învinge, practic, sistemul de apărare antiaeriană al oricărei ţări şi să pătrundă în zona acesteia fără a fi detectate. În acelaşi timp, aşa cum am arătat mai înainte, America excelează conform tuturor criteriilor de putere din era globalizării.

Dar ţineţi minte: Cu numai un deceniu în urmă, asiaticii şi europenii păreau să domine, şi toţi vorbeau de declinul Americii. Acum, aşa cum declara ziarului The New York Times. John Neuffer, analist american la

EXUBERANŢA RAŢIONALA

395

Mitsui Marine Research Institute în Tokio, totul arată brusc cu totul alt fel: „Japonezii nu văd lumina de la

capătul tunelului şi americanii nu văd prăpastia peste care ar trebui să sară”.

Asta nu înseamnă că nu mai există prăpăstii. Ele sunt pretutindeni. Chiar dacă, în acest moment al istoriei, SUA au avantaje naturale în competiţie, pentru a rămâne competitive ele trebuie să pună în ordine lucrurile fundamentale. Ele trebuie să aibă grijă ca productivitatea să crească în continuare, ceea ce înseamnă să dovedească abilitatea de a produce bunuri şi servicii la preţuri tot mai mici, astfel încât salariile să poată creşte fără a exista pericolul de inflaţie. Pentru moment, în această eră a globalizării Japonia pare să aibă mai multe responsabilităţi decât avantaje, dar, în multe ramuri industriale importante Japonia reprezintă încă un producător uluitor de eficient, cu o înaltă cotă de economii, ceea ce este întotdeauna de folos şi cu o populaţie care munceşte din greu. Japonia este şi astăzi motorul inovaţiilor în domenii ca producţie industrială de clasă, managementul depozitării şi electronică. Există o mulţime de buni întreprinzători japonezi care au fost pur şisim plu sufocaţi de sistemul lor. Gafele macroeconomice ale Japoniei din anii ’90 nu au făcut – o să sară în aer, dar au reclamat adaptarea ei. Atâta timp cât japonezii şi occidentalii se cramponează de sistemele lor rigide, de protecţie socială datorită cărora capitalismul este mai puţin distructiv, dar, în acelaşi timp, şi mai puţin creativ şi eficient, ei nu vor reprezenta o provocare pentru America. Dar cu cât America se va detaşa mai mult în această eră a globalizării, cu atât aceste ţări, aşa cum mă aştept eu, vor căuta să ţină pasul şi să imite America. Această inevitabilă adaptare va fi teribil de dureroasă, dar ele vor fi silite s-o facă, dacă vor să-şi menţină actualul nivel de trai.

Nu se poate spune că aceste societăţi nu produc minţi intrepide potrivite acestei ere. Creierele franceze funcţionează exact la fel ca ace le-a americane. Diferenţa

rezidă doar în contextul economic şi social în care aceste creiere pot apărea şi se pot dezvolta. Motivul pentru care mulţi dintre cei mai buni ingineri francezi de software au aterizat în Silicon Valley este, pur şi simplu, acela că ei nu au sentimentul că se pot desfăşura astăzi în sistemul francez. La 21 martie 1998, The Washington Post relata de la Paris despre exodul creierelor din Franţa spre Silicon Valley, graţie flexibilităţii oferite de sistemul american: Reza Malekzadeh, absolvent în vârstă de 24 de ani al celei mai prestigioase business school din Franţa, a plecat în State, şi-a schimbat jobul de trei ori în trei ani şi a devenit director al firmei americane a companiei de sisteme de reţele Softway International, Inc., cu sediul în San Francisco.

„N-aş fi putut face în Franţa ceea ce fac aici”, spunea el. În Franţa, chiar dacă ai 5 o de ani, eşti ca un produs al şcolii pe care ai urmat-o. Aici, oamenii nu se uită decât la ce ştii să faci, nu la vârstă sau la ce şcoală ai mers acum cincisprezece ani.44 Acum el este unul dintre cei 40.000 de cetăţeni francezi care trăiesc în California de Nord. Dacă în Franţa con textul se va schimba, fără nicio îndoială că mulţi din ei se vor întoarce, iar cei care vor veni în Silicon Valley vor fi mai puţini.

America ar trebui să folosească acest moment, acum, când are câte va avantaje în plus, pentru a rezolva o serie de responsabilităţi care încă o mai apasă în mod real: rata înaltă a criminalităţii în oraşe, lipsa aberantă a controlului asupra armelor, prăpastia crescândă între venituri, slaba finanţare a şcolilor publice, procesomania care îl poate scoate din uz pe oricine, începând cu micul afacerist până la marile corporaţii, slaba finanţare a sistemului de asigurări sociale, cultura cărţilor de credit care îi încurajează pe mulţi să cheltuie atât de mult, încât ar putea aduna un munte de datorii care, în eventualitatea

unei recesiuni, ar putea constitui un real pericol pentru întreaga structură financiară şi un sistem politic din ce în ce mai pervertit şi mai corupt din cauza legilor laxe privind finanţarea campaniilor electorale. Abordarea acestor probleme *s-ar putea dovedi extrem de binevenită* în era globalizării.

Rămân la convingerea că America se va folosi cu înţelepciune de aceste avantaje şi nu cred că sunt singurul care încearcă o asemenea exuberanţă raţională. Dar dacă ne culcăm pe o ureche, nu va dura mult şi, după avânt, va urma crahul, după cum amurgul urmează răsăritului. Iată de ce nu pierd niciodată din vedere cuvintele adjunctului ministru lui de Finanţe, Larry Summer, care spunea despre America anilor ’90: „Singurul lucru de care trebuie să ne temem este să nu ne mai temem.44

18

Revoluţia este americană t

Mai devreme sau mai târziu, McDonald’s apare inevitabil în orice relatare: *unde a mâncat OJ. Înainte de a o ucide pe Nicole*? *La McDonald’s*. *Cu ce i-a tratat ministrul Comerţului, Ron Brown, pe soldaţii SUA înainte de a muri*? *Cu hamburgeri de la McDonald’s*.

— Formule îndrăgite de la serviciul de presă al Cartierului General McDonald’s din Oak Brook, Illinois

— Cum puteţi să strigaţi: *„Moarte Americii*!”

— De vreme ce purtaţi blue jeans?

— O studentă iraniană în vârstă de 21 de ani comentând cu dezgust în faţa reporterului John Burns

— De la New York Times mitingurile de protest studenţeşti de la Teheran care marcau aniversarea a 20 de ani de la revoluţia din Iran, 4 noiembrie 1999

Eu cred în teoria celor cinci benzinării cu care seamănă economia mondială.

Este adevărat: *eu cred că, în zilele noastre, economiile lumii se pot reduce, în fond, la cinci benzinării*

diferite. Prima este benzinăria japoneză. Benzina costă 5 USD galonul. Sunteţi servit de patru bărbaţi în uniforme şi cu mănuşi albe, care au contracte de lucru pe viaţă. Ei vă fac plinul. Ei vă schimbă uleiul. Ei vă spală parbrizele şi, când plecaţi, vă fac zâmbind cu mâna. A doua este benzinăria americană. Benzina costă doar 1 USD galonul, dar vă serviţi singur. Vă spălaţi singur parbrizele.

Vă umflaţi pneurile. Şi când daţi colţul, patru vagabonzi încearcă să vă fure capacele. Cea de a treia este benzinăria occidentală. Şi aici benzina costă 5USD galonul. De serviciu nu este decât o singură persoană. Vă toarnă în silă benzina şi vă schimbă, fără un zâmbet, uleiul, amintindu-vă întruna că, prin contract, obligaţia lui este doar de a vă face plinul şi de a vă schimba uleiul. Nu se ocupă de parbrize. Nu lucrează decât 32

de ore săptămânal, cu o pauză de 90 de minute în fiecare zi pentru masă, în timpul căreia staţia este închisă. Are şi el şase săptămâni de concediu în fiecare vară în Sudul Franţei. Peste drum, cei doi fraţi ai săi şi unchiul său, care n-au mai lucrat în ultimii zece ani, pentru că ajutorul de şomaj oferit de stat reprezintă mai mult decât *ultimul job avut, joacă boccie. A patra benzinărie este cea a ţărilor în curs de dezvoltare. Aici îşi fac de lucru cincisprezece oameni şi toţi sunt veri între ei. Când intri.*

398

nimeni nu-ţi dă nicio atenţie pentru că vorbesc între ei. Benzina costă doar 35 cenţi galonul, pentru că este subvenţionată de guvern, dar, de fapt, nu lucrează decât una din şase benzinării. Celelalte sunt stricate şi aşteaptă piese de schimb de undeva din Europa. Benzinăria e destul de dărăpănată, pentru că proprietarul trăieşte la Zürich şi scoate toate profiturile din ţară. Proprietarul nu ştie că jumătate din angajaţii săi dorm peste noapte în atelierul de reparaţii şi că folosesc instalaţiile de spălat maşinile pentru a face duş. Majoritatea clienţilor benzinăriei dintr-o

ţară în curs de dezvoltare fie conduc ultimul model de Mercedes, fie un scuter. Locul este întotdeauna plin, pentru că mereu se opresc oameni să-şi umfle la pompa de aer cauciucurile bicicletelor. În sfârşit mai există benzinăria comunistă. Aici benzina este 50 centi galonul – dar nu mai există deloc, pentru că cei patru tipi care lucrează aici au vândut-o toată pe piaţa neagră pentru 5 USD galonul. De fapt, numai unul dintre lucrătorii benzinăriei comuniste e aici. Ceilalţi trei au încă un job în economia subterană şi nu trec pe aici decât o dată pe săptămână să-şi ia salariul.

Astăzi, în lume, într-un sens foarte larg, datorită procesului de globalizare fiecare este forţat să meargă la benzinăria americană. Dacă nu sunteţi american şi nu ştiţi cum să vă turnaţi singur benzina, vă sugerez să învăţaţi. Odată cu sfârşitul Războiului Rece, globalizarea înseamnă capitalismul în stil anglo-american globalizator şi cămaşa de forţă din aur. Înseamnă cultura americană globalizatoare şi simbolurile ei. Înseamnă globalizarea atât a ce este mai bun în America, cât şi a ce este mai rău. Înseamnă Revoluţia americană globalizatoare şi benzinăria americană globalizatoare.

Din păcate, benzinăria americană şi ceea ce reprezintă ea nu este pe placul tuturor. În benzinăriile japoneză, occidentală şi comunistă sunt încastrate contracte sociale foarte diferite de cel american şi atitudini foarte diferite faţă de modul în care ar trebui să opereze pieţele şi cum să fie controlate. Europenii şi japonezii cred în statul care îşi exercită puterea asupra oamenilor şi asupra pieţelor, în timp ce americanii sunt înclinaţi să creadă că este mai bine să le dai oamenilor putere şi să laşi pieţelor libertatea de a decanta pe cei care câştigă şi cei care pierd.

Pentru că japonezii, occidentalii şi comuniştii nu au un sentiment confortabil faţă de pieţele total descătuşate

şi de beneficiile şi sancţiunile inegale distribuite de acestea, benzinăriile lor au menirea de a atenua asemenea inegalităţi şi de a egaliza recompensele. De asemenea, benzinăriile lor dau mai multă atenţie tradiţiilor distinctive şi criteriilor de valoare ale comunităţilor lor. Occidentalii realizează acest

lucru angajând mai puţini oameni, plătindu-le salarii mai mari şi colectând taxe mai mari pentru a susţine cu generozitate şomerii şi a aduna o generoasă pungă cu zaharicale din pomenile statului social. Japonezii realizează acest lucru plătindu-le mai puţin oamenilor, dar garantându-le angajare pe viaţă şi apoi protejându-le locurile lor pe viaţă şi beneficiile prin restrângerea accesului competitorilor străini pe piaţa japoneză. Benzinăria americană, în schimb, este un loc mult mai eficient prin care să treci: clientul este rege; benzinăria nu are funcţie socială şi unicul ei scop este acela de a furniza cât mai multă benzină la un preţ cât mai ieftin. Dacă acest lucru se poate realiza fără a folosi niciun anga jatcu atât mai bine. O piaţă a muncii flexibilă le va găsi de lucru în altă parte. E prea crud, veţi spune. Se poate. Dar acesta este modelul pentru care restul lumii, cu sau fără voie, va trebui să se bată.

America este blamată pentru această orientare pentru că, în multe privinţe, globalizarea suntem noi – sau, cel puţin, aşa este percepută de o mulţime de lume. Cele trei democratizări au fost cultivate în cea mai mare parte în America. Cămaşa de forţă din aur a fost executată în America şi Marea Britanie. Turma electronică este condusă de taurii americani de pe Wall Street, iar cel mai puternic agent de forţă care ţine sub presiune alte ţări pentru a-şi deschide pieţele pentru comerţul liber şi pentru investiţii libere este Unchiul Sam, iar forţele armate

globale americane ţin aceste pieţe şi aceste linii maritime deschise pentru această eră a globalizării, aşa cum marina britanică a acţionat pentru era globalizării în secolul al 19-lea. Joseph Nye, jr., Decan la Harvard University Kennedy School, a rezumat corect această realitate, observând: „În recenta ei încarnare, pe urmele globalizării se poate merge înapoi până la strategia americană de după cel de-al 2-lea Război Mondial şi la dorinţa de a crea o economie internaţională deschisă pentru a înlătura o altă depresiune şi a contrabalansa puterea sovietică şi a ţine în frâu comunismul. Cadrul instituţional şi presiunile politice în vederea deschiderii pieţelor au fost produsul puterii şi politicii americane. Dar ele au fost consolidate de dezvoltările înregistrate de tehnologia transporturilor şi comunicaţiilor care au făcut ca abaterea de la forţele pieţei globale să devină din ce în ce mai costisitoare pentru state. „Cu alte cuvinte, America era chiar în cadrul sistemului Războiului Rece serios ambalată în construirea unei economii globale din propriile ei raţiuni economice şi strategice. Ca urmare, atunci când revoluţia informaţională şi cele trei democratizări s-au întâlnit la sfârşitul anilor ’80, fusese deja instalată o structură de putere foarte receptivă la aceste tendinţe şi tehnologii, care a contribuit substanţial la

extinderea lor în lume. Aşa cum observam înainte, această combinaţie dintre puterea americană şi interesele strategice, combinată cu revoluţia informaţională *made-in-America*, au făcut posibilă, în realitate, această a doua eră a globalizării şi i-au dat o faţă distinct americană.

Astăzi globalizarea are urechile lui Mickey Mouse, se hrăneşte cu Big Macs, bea Coke sau Pepsi şi lucrează pe un laptop IBM sau Apple, folosind Windows 98, cu un procesor Intel Pentium II şi o reţea de la Cisco Sistems. De aceea, dacă deosebirea dintre ceea ce este globa lizarea şi

ceea ce este americanizarea poate fi clară pentru majoritatea americanilor, nu este şi pentru mulţi alţii de pe glob. În majoritatea societăţilor, oamenii nu mai pot face distincţie între puterea americană, exporturile americane, asalturile culturale americane, exporturile culturale americane şi globalizarea nefardată. Toate acestea sunt puse acum la un loc. Nu pledez pentru ideea că globalizarea ar trebui să fie americanizare, dar constat numai că aşa este percepută ea în multe medii. Nicio mirare că ziarul japonez Nihon Keizai Shimbun califica, într-un titlu din 4 iunie 1999, referitor la conferinţa de la Tokio pe tema globalizării, acest fenomen drept „The American-Instigated Globali zation". Dacă mulţi oameni din lumea dezvoltată aruncă o privire în acest sistem al globalizării, ceea ce văd în primul rând este un poster de reclamă care anunţă: UNCHIUL SAM TE AŞTEAPTĂ (pentru Turma electronică).

Martin Indyk, fostul ambasador SUA în Israel, mi-a spus odată o poveste care ilustrează perfect acest punct de vedere. Ca ambasador, a fost invitat să deschidă primul restaurant McDonald's la Ierusalim. L-am întrebat ce a spus cu ocazia deschiderii unui McDonald'se în Oraşul Sfânt şi mi-a răspuns: „Mâncare rapidă pentru o naţiune rapidă". Partea cea mai grozavă a fost, după cum mi-a spus el mai târziu, că McDonald's i-a dat o şapcă de baseball viu colorată cu logo-ul McDonald's pe care a purtat-o când a fost invitat să mănânce festiv primul Big Mac în primul McDonald's din Ierusalim, în timp ce televiziunea israeliană filma fiecare înghiţitură pentru ştirile de seară. Restaurantul era ticsit de tineri israelieni dornici să fie de faţă la acest eveniment istoric. În timp ce ambasadorul Indyk se pregătea să mănânce primul Big Mac oficial la Ierusalim, un adolescent israelian şi-a croit drum prin mulţime şi a apărut lângă el. Adolescentul purta propria sa şapcă McDonald's şi i-a întins-o ambasadorului Indyk

împreună cu un pix şi cu cuvintele „Sunteţi ambasador? Pot să vă cer un autograf?”

Uşor mirat, ambasadorul Indyk i-a răspuns: „Desigur, niciodată nu mi s-a mai cerut un autograf”.

Când ambasadorul a luat şapca şi se pregătea să se semneze, adolescentul i-a spus: „Uau, trebuie să fie grozav să fii ambasadorul McDonald’s şi să deschizi peste tot în lume restaurante McDonald’s?”.

Puţin cam derutat, ambasadorul Indyk l-a privit pe tânăr şi a spus: „Nu, nu. Eu sunt ambasadorul *american*, nu sunt ambasadorul McDonald’s!”

Tânărul israelian părea descumpănit Ambasadorul Indyk descrie cum au descurs apoi lucrurile: „I-am spus: Asta înseamnă că nu mai vrei să-ţi dau un autograf? Şi puştiul a spus, nu, nu mai vreau autogra ful, şi-a luat şapca şi a plecat”.

Nicio mirare că relaţia iubire-ură care datează de multă vreme între America şi restul lumii pare să se acutizeze astăzi din ce în ce mai mult Pentru unii oameni americanizarea-globalizarea reprezintă mai mult ca oricând calea extrem de atractivă, incredibil de tentantă şi promiţătoare de putere spre standarde de viaţă tot mai ridicate. Pentru mulţi alţii însă această americanizare-globalizare poate cultiva un sentiment profund de invidie şi ură împotriva Statelor Unite – invidie, pentru că America pare să se priceapă mai bine să călărească tigrul, şi ură, pentru că americanizarea-globalizarea lasă impresia că Statele Unite îi mână pe toţi să fie mai rapizi, să se conecteze, să-şi reducă personalul, să standardizeze şi să mărşăluiască pe fondul muzical al culturii americane spre Lumea Rapidă. Am convingerea că sunt mai numeroşi cei care iubesc America decât cei care o urăsc, dar capitolul acesta va fi consacrat celor care o urăsc. Este vorba de

cealaltă opoziţie faţă de globalizare – resentimentele tot mai puternice faţă de Statele Unite provocate de faptul că ne îndreptăm spre un sistem al globalizării care astăzi este influenţat serios de simbolurile, pieţele şi forţa militară a Americii.

Istoricul Ronald Steel scria odată: „Adevărata forţă revoluţionară n-a fost niciodată Uniunea Sovietică, ci Statele Unite. Credem că instituţiile noastre trebuie să-i adune pe toţi ceilalţi în groapa de gunoi a istoriei. Suntem în fruntea unui sistem economic care a îngropat efectiv orice altă formă de producţie şi repartiţie – lăsând în urmă o mare avuţie, dar uneori şi multe ruine. Mesajele culturale pe care le transmitem prin intermediul Hollywoodului şi al restaurantelor McDonald's ajung în toate colţurile lumii, fascinând unele societăţi şi subminându-le pe altele. Spre deosebire de alţi cuceritori mai tradiţionali, noi nu ne mulţumim doar să-i subjugăm pe unii: insistăm să-i facem să semene cu noi. Ce-i drept, spre binele lor. Zelul cu care ne facem prozeliţi este ne în trecut în lume. Lumea trebuie să fie democrată. Trebuie să fie

capitalistă. Trebuie să fie conectată la mesajele subversive ale World Wide Web. Şi atunci să nu ne mirăm că mulţi se simt ameninţaţi de ceea ce reprezentăm noi".

Clasicul autoportret american este tabloul lui Grant Wood, intitulat „American Gothic", un cuplu auster, în mână cu o furcă, feţe neclintite, stând stoic de pază în faţa hambarului. Dar pentru restul omenirii, American Gothic înseamnă, de fapt, doi ingineri americani de software, între douăzeci şi treizeci de ani, care vin în ţara dumneavoastră purtând părul lung, mărgele şi sandale, inele în nas şi unghiile de la picioare lăcuite. Năvălesc în casa dumneavoastră, răstoarnă totul cu dosul în sus, vă îndeasă în gură un Big Mac, umplu capetele copiilor dumneavoastră cu idei de care n-aţi auzit niciodată sau pe

care nu le-aţi înţeles niciodată, vă conectează televizorul la cablu, schimbă canalul pe MTV, vă conectează computerul la Internet şi vă spun: „descărcaţi sau veţi muri”.

Aşa suntem noi, americanii. Noi, americanii, suntem apostolii Lumii Rapide, inamicii tradiţiei, profeţii pieţei libere şi Marii preoţi ai hightech. Dorim deopotrivă extinderea sistemului nostru de valori, ca şi a reţelei noastre de Pizza Hut. Vrem ca lumea să ne urmeze exemplul şi să devină democrată şi capitalistă, cu un Web site în fiecare oală, un Pepsi în fiecare gât, cu Microsoft Window în fiecare computer şi, mai ales, cu fiecare de oriunde turnându-şi singur propria benzină.

Am văzut semnul deasupra uşii principale imediat ce am intrat în holul hotelului Homa din centrul Teheranului, în septembrie 1996.

Erau scrise cuvintele „Jos SUA”. Nu era o lozincă. Nu era scris pe perete. Era *încastrat* în perete.

„Doamne sfinte”, mi-am spus. „Este chiar încastrat în perete. Oamenii ăştia au o problemă cu America”.

La scurt timp am observat că mujahedinii iranieni, care erau întotdeauna mai sensibili la suişurile şi coborâşurile forţei culturale şi militare americane decât oricine altcineva, au început să numească Statele Unite „capitala aroganţei mondiale”, şi nu numai ca până atunci „Marele Satan” şi bastionul „imperialismului şi sionismului”. Mi s-a părut o schimbare subtilă, dar elocventă. Pătura conducătoare iraniană părea să fi înţeles că „aroganţa mondială” era ceva diferit de impera lism. Imperialismul înseamnă să ocupi fizic alte ţări şi să le impui voinţa ta. Aroganţa mondială înseamnă că economia şi cultura ta sunt atât de puternice şi atât de răspândite, încât ştii că nu ai nevoie să ocupi alte popoare pentru a le influenţa vieţile. Ministrul indian al Finanţelor, Shri

Yashwant Sinha, mi-a spus odată referindu-se la actualele relaţii dintre America şi restul lumii: „Nu există un echilibru, nu există o contrapon dere. Tot ce spuneţi voi, este lege.*

Tocmai acest lucru face ca actuala combinare a americanizării şi globalizării să fie atât de puternică. Ceea ce îi tulbură astăzi pe mulţi în legătură cu America nu este faptul că ea îşi trimite trupele oriunde, ci că trimite cultura, valorile, economia, tehnologiile şi stilurile ei de viaţă ori unde – indiferent dacă ea doreşte acest lucru sau alţii îl doresc. „America este diferită*, scria expertul german de politică externă Josef Joffe într-un studiu publicat în septembrie 1997 în Foreign Affairs. „America supără şi domină, dar nu cucereşte. Îi place să aibă cuvântul hotărâtor, dar nu merge la război pentru a cuceri pământ şi glorie... Statele Unite au cel mai sofisticat, nu cel mai mare sistem militar din lume. Dar acesta este în mod sigur o clasă în sine în ce priveşte exercitarea blândă a puterii, „soft-power. În acest joc, nici China, nici Rusia şi nici Japonia, ba chiar nici Europa occidentală nu pot spera să egaleze grămada de cipuri pe care le deţin Statele Unite. Oamenii îşi riscă viaţa pe oceane pentru a ajunge în Statele Unite, nu în China. Nu sunt prea mulţi cei care vor să-şi ia masteratul în economia conducerii între prinderilor la Universitatea din Moscova sau să se îmbrace şi să danseze ca japonezii. Este trist, dar tot mai puţini elevi vor să înveţe franceza sau germana. Engleza, varianta cu accent american, a devenit limba internaţională. Acest tip de putere – o cultură cu iradieri spre exterior şi o piaţă care atrage în interior – se bazează pe atragere, nu pe forţare, pe acceptanţă, nu pe cucerire. Mai rău, acest gen de putere nu poate fi acumulat, dar nu poate fi nici neutralizat prin contragreutate. În această arenă, împotriva Statelor Unite nu se pot asocia toţi ceilalţi – Europa, Japonia, China şi Rusia – aşa ca în alianţele de pe

vremuri. Toate studiourile lor de film la un loc nu pot frânge puterea Hollywoodului. Niciun consorţiu al universităţilor lor nu poate detrona Universitatea Harvard. De aceea, parteneriatul strategic* încheiat de Rusia şi China în 1997 apare ca atât de anacronic. Ce vor să facă cu America? Boris Elţîn nu va fi deloc dispus să cumpere know-how şi computere de la Beijing. Iar China nu va dori câtuşi de puţin să-şi rişte cea mai importantă piaţă de export.

Pe termen scurt lucrurile se vor înrăutăţi, întrucât decalajul de putere economică dintre SUA şi restul lumii are toate şansele să se amplifice. Este de ajuns să privim la ce se întâmplă în ciberspaţiu pentru a realiza acest lucru. În acest spaţiu se dă o luptă acerbă pentru teren virtual – pentru dreptul de a crea şi deţine site-urile comerciale cheie de

pe Web, respectiv ciberbursele. O ciberbursă este un site în care se licitează reciproc, mai mulţi cumpărători licitând ofertele mai multor vânzători. Astfel de burse derivă, de regulă, din pieţele de numerar. Acestea sunt vehiculele care permit vânzarea inventarului în exces, fie că este vorba de ţiţei, oţel, microcipuri sau mărfuri care nu au corespuns întru totul standardelor la inspecţii. Datorită, însă, eficienţei ciberburselor, evoluţia de la pieţele de numerar la mult mai sofisticatele megageneratoare de pieţe este rapidă.

Cel mai apropiat lucru de aceste ciberburse care poate fi văzut de consumatorul mediu este ebay – site-ul de licitaţii, unde indivizii pot cumpăra sau vinde orice chiar de la ei din apartament. Imaginaţi-vă, însă, ebay pentru un întreg lot de industrii, unde bunurile şi serviciile privind orice aspect al acestor industrii pot fi schimbate între cumpără tori şi vânzători. De exemplu, există deja Metalsite.com, unde firmele de construcţii de pretutindeni

pot licita necesarul lor de oţel sau metal căutând licitatorii care oferă preţul cel mai mic. Există deja E-Chemicals.com şi Chemdex.com pentru produse chimice şi de întreţinere. În curând vor apărea şi E-cauciuc, E-materiale plastice, E-ciment, E-hârtie şi E-asigurări.

Înainte, companiile îşi asigurau un flux continuu de furnizori şi materii prime, promovând un grup de furnizori selectat cu grijă, cu relaţii durabile construite pe o istorie a încrederii şi construind anumite specificaţii. Dar, întrucât tot mai multe bunuri devin mărfuri, o companie cum e IBM, va oferi la licitaţie la o ciberbursă specificaţiile ei pentru microcipuri, hârtie igienică şi chiar energie, iar furnizorii vor veni şi vor licita pentru contractări. Într-o lume fără ziduri, aceste burse globale vor fi modelatorii regulilor şi standardelor la care se vor cumpăra o întreagă grămadă de bunuri şi servicii, se vor vinde, se vor licita şi se va face troc de-a lungul şi de-a latul globului. Datorită avansului Americii în aşa pararea ciberspaţiului, aceste burse sunt în mare parte creaţia firmelor americane din America.

„Multe din acestea funcţionează încă sub linia orizontului, iar nu mărul lor e încă relativ mic, aşa că nu pot fi văzute”, îmi explica la începutul anului 2000, Joel Cawley, director de strategia corporaţiei pentru IBM”. Dar importanţa lor va creşte din ce în ce mai mult Potrivit estimărilor, în anul 2004 aceste burse vor media între 30 şi 40% din Ecomerţul industrial. O dată ce aceste mari burse se ridică şi încep să funcţioneze şi apar pe ecranul radar al fiecăruia, va fi prea târziu. Câştigătorii vor fi instalaţi, efectele reţelei vor fi resimţite şi costurile comu tării de la un site cheie sau de deschidere a unuia nou vor fi foarte mari”.

Să luăm exemplul Enron. A configurat o piaţă online

prin care companiile din toată lumea pot acum să cumpere şi să vândă gaze naturale, electricitate, cărbune, materiale plastice, pulpă de fructe, hârtie şi ulei – şi, în curând, lăţime de bandă. Lăţimea de bandă este principalul canal electronic prin care se realizează traficul companiilor prin Internet Prin Enron's Pooling Point Operators – unde vor fi stabilite şi monitorizate legăturile dintre cumpărătorii şi vânzătorii de lărgime de bandă – o şcoală cu o capacitate de lăţime de bandă excedentară în timpul verii îşi va putea vinde surplusul unei companii cu o cerere crescută de lăţime de bandă. Tranzacţiile pentru lăţimea de bandă care iau de obicei luni de zile pentru a fi încheiate vor lua de acum încolo secunde.

„Noi am fost primii care am făcut asemenea lucruri pentru comercializarea gazelor naturale şi electricităţii", a spus C.E.O. de la Enron, Kenneth Lay", dar credem că piaţa lăţimii de bandă va fi cea mai mare dintre toate. Acum este o piaţă de 30 miliarde USD şi în trei ani sau cam aşa ceva poate fi de 90 până la 100 miliarde USD. Şi va fi o piaţă globală".

Economia prin Internet se desfăşoară pe lăţimea de bandă, aşa că bursa Enron funcţionează, ar putea fi echivalentul descoperirii ciberpetrolului – pentru Enron şi pentru Statele Unite.

„Există avantaje considerabile în a fi primul care intră în aceste tipuri de pieţe globale", spunea Lay. Dacă eşti primul, urci foarte repede odată cu aceasta apar economiile care fac să scadă costurile tranzacţiilor, ceea ce va aduce mai multe lichidităţi şi capacitatea de a face tranzacţii mult mai complicate decât alţii. Vom avea concurenţi, este un lucru sigur. Dar este în mare măsură un mediu de tip „câştigătorul ia totul". Primii care intră pe aceste pieţe vor determina considerabil mo delarea acestora.

[Şi] o dată ce o entitate îşi stabileşte o puternică

poziţie de piaţă în acest tip de piaţă globală, este teribil de dură încercarea de a o depăşi”.

Toate acestea vor avea implicaţii geopolitice. Dacă credeţi că euro penilor le displac anumite moduri americane de a face afaceri, aşteptaţi până ce se vor ridica în răstimpul câtorva ani şi veţi înţelege că firmele americane au câştigat acapararea ciberspaţiului şi au modelat regulile şi standardele pentru un întreg set de E-burse.

Cum îi vor numi atunci francezii pe americani? La sfârşitul secolului al 20-lea, ei deja apăruseră cu un nou termen pentru a descrie

Statele Unite. Francezii au decis că America avea nevoie de o categorie a ei proprie. Aşa cum îmi remarca odată un diplomat francez la Cartierul

406

General al NATO, America este acum o „hiperputere”. De aceea, nu este de mirare că, străbătând lumea la sfârşitul anilor ’90, am descoperit că nu numai iranienii defineau America drept „capitala aroganţei mondiale”, ci, în spatele lor, francezii, malaysienii, ruşii, canadienii, chinezii, indienii, pakistanezii, egiptenii, japonezii, mexicanii, sud-coreenii, germanii – şi, la fel, aproape toţi ceilalţi. Preşedintele Irakului, Saddam Hussein, care, la fel ca iranienii, este foarte sensibil la cele mai subtile schimbări din poziţia internaţională a Americii, a încercat într-un mod foarte abil să profite de pe urma acestui resentiment descoperit recent schimbându-şi direcţia propagandei. În prima criză din Golf de la începutul anilor ’90, Saddam s-a prezentat drept un Robin Hood arab, care s-a ridicat împotri va bogăţiei arabe ca să o dea sărăcimii arabe. În a doua criză din Golf, în ultimii ani ai anilor ’90, Saddam s-a autocaracterizat drept un Luke Skywalker, care s-a ridicat împotriva imperiului american al răului. De fiecare dată când i se luau interviuri

la televizor, ministrul de Externe al lui Saddam se plângea că America se purta ca în „ultimele zile ale Imperiului Roman”. Aceasta devenise noua linie de orientare a propagandei din vârful regimului şi până la ultimul om de pe stradă. Urmăream într-o zi CNN şi i-am auzit luând un interviu „unui om de pe o stradă din Bagdad”, care atunci când se referea la America, o numea „un Dracula internaţional care suge sângele poporului din întreaga lume”.

O.K., O.K., aşadar, tot restul omenirii ne consideră nişte tirani respingători şi ne şi invidiază. Ce înseamnă asta? Ce impact va avea aceasta în realitate asupra relaţiilor dintre Statele Unite şi celelalte guverne? Răspunsul succint este că relaţiile Americii cu oricare altă ţară vor fi astăzi puţin mai complicate. Acum unele ţări se străduiesc din răsputeri să-i ciugulească din palmă Americii, altele se lasă pe spate şi se bucură de rolul lor de „călăreţ liber” lasă America să fie şeriful globului, să plătească toate costurile confruntării cu Saddam Hussein şi alţi răufăcători, şi se bucură de toate beneficiile, în timp ce se plâng de America; altele fierb de mânie sub dominaţia americană, iar altele se raliază pe tăcute.

De fapt, relaţiile de astăzi dintre America şi restul lumii seamănă grozav de mult cu relaţiile dintre Michael Jordan – în zilele sale de glorie – şi ceilalţi jucători din NBA Orice alt jucător şi orice altă echipă voia să-l învingă pe Michael Jordan; orice alt jucător şi orice altă echipă îl ura pentru modul cum le dădea pe faţă slăbiciunea; orice alt jucător şi orice altă echipă se măsurau cu Michael Jordan şi, într-un fel, căuta să-i imite mişcările; orice alt jucător şi orice altă echipă se plângea că arbitrii îi tre’ ce-au cu vederea lui Michael Jordan toate faulturile, pe care le fluierau la toţi ceilalţi. Dar, cu toate acestea, niciuna din celelalte echipe nu dorea

REVOLUŢIA ESTE AMERICANĂ

Într-adevăr să-l vadă pe Michael Jordan rănit sau retrăgându-se, pentru că, ori de câte ori venea într-un oraş, toate locurile erau vândute.

Doar câteva exemple legate de acest fenomen: atunci când, în vara lui 1998, Anatoli Ciubaev, unul dintre arhitecţii programului de privati zare al Rusiei, negocia din nou cu FMI pentru a ajuta Rusia să iasă din impas, FMI a impus condiţii mai severe ca oricând, iar lui Ciubaev nu i-a mai rămas altceva de făcut decât să accepte. În punctul culminant al negocierilor, spectacolul televiziunii ruse Kukli. În care diferiţi lideri politici ruşi erau reprezentaţi de păpuşi, a fost o parodie după Scufiţa Roşie. Boris Elţîn era bunica, iar primul ministru Kirienko era Scufiţa Roşie care încerca să-l convingă pe Elţîn să influenţeze ultimul plan de salvare a Rusiei înainte ca altul s-o facă. Când Kirienko a ajuns la căsuţa bunicii, el l-a găsit pe Ciubaev stând deja lângă Elţîn. Ciubaev era îmbrăcat într-un costum de cosmonaut şi purta o cască selenară. Pe costum era scris cu litere ruseşti FMI şi era desenat un steag american. Ciubaev apărea ca un agent de pe planeta America, aflat acolo pentru a le spune ruşilor ce aveau de făcut Când Kirienko l-a văzut stând lângă Elţîn, s-a adresat audienţei „Cred că am ajuns prea târziu”.

La Forumul Economic Mondial de la Davos, din 1999, Minoru Murofushi, preşedintele giganticei firme comerciale japoneze Itochu Corporation, se afla într-un grup de discuţii cu primul ministru rus Evghenii Primakov. El comenta eforturile lui Primakov de a negocia un ajutor financiar pentru combaterea crizei economice din Rusia când, într-un fel de gafă de tip freudian, omul de afaceri japonez a spus „ştiu că dl. Primakov se va întâlni mâine cu dl. Fischer de la IBM – vreau să spun de la FMI”. Ei da, IBM, FMI, ce mare diferenţă – şi una şi alta este controlată de americani!

Yuan Ming, profesoară de relaţii internaţionale la Universitatea din Beijing, este unul dintre experţii de frunte ai Chinei în problemele Americii. Odată mi-a spus o poveste din care rezultă că China nu vedea decât un singur mod de a răspunde la aroganţa Americii şi anume, prin propria ei aroganţă: „În discursurile lor publice, liderii noştri politici nu folosesc de obicei cuvântul globalizare. Ei folosesc cuvântul modernizare. Există un motiv de natură culturală pentru aceasta. Lecţia istoriei este încă vie în mintea poporului chinez, care îşi aminteşte că, în ultimul secol, China a fost forţată să intre în comunitatea internaţională cu ajutorul canonierelor, aşa încât globalizarea reprezintă ceva ce China nu-şi poate dori, dar este impus de Occident sau de America. Pe de altă parte, modernizarea este ceva ce putem controla. Există un program de televiziune de Anul Nou care este transmis pe canalul principal. Este

unul dintre cele mai mari evenimente TV ale anului în China. Este urmărit de aproape un miliard de oameni. De obicei apar doar cântăreţi şi comici. Dar acum trei ani (în 1995), showul a prezentat o satiră despre doi părinţi dintr-o zonă rurală care telefonează fiului lor care studiază în Statele Unite. Ei îl întreabă Ce faci astăzi, de Anul Nou? * El le spune că este bine şi că intenţionează să se întoarcă acasă după ce-şi va lua doctoratul în Statele Unite. Părinţii se bucură auzind acestea. Mie mi-a rămas însă în minte momentul când părinţii îi spun fiului lor că, în multe privinţe, China a ajuns la nivelul Americii. Ei spun: Ai spălat vase la americani. Acum trebuie să avem şi noi nişte americani, care să vină la noi şi să spele vase”.

Zburam din Japonia, pe 14 decembrie 1997, şi citeam scrisorile din partea cititorilor în Japan Times din ziua respectivă. Îmi place să citesc aceste scrisori indiferent în ce ţară mă aflu, pentru că aici găsesc întotdeauna

informaţii interesante. Această scrisoare era intitulată „American Hubris” şi era scrisă în numele mai multor oameni. Se spunea aşa: „Îmi lipsesc (din nou) cuvintele legat de neîntrerupta tactică de intimidare folosită de Statele Unite. De data aceasta, am citit că SUA refuză să semneze orice înţelegere (la Conferinţa de la Kyōto cu privire la climă) până nu vor fi întrunite trei dintre cererile ei… Nu aş subaprecia niciodată istoria SUA de ajutorare a altora, dar cea mai mare ţară a lumii (potrivit afirmaţiei ei, nu a mea) *trebuie* să înveţe ce înseamnă umilinţa. Recenta lor revenire în glorie se datorează în mod egal eşecurilor sistemelor economice şi politice ale concurenţilor lor. Mândria apare înaintea prăbuşirii. Guvernul Statelor Unite ar face bine să nu uite acest lucru”. Semnat: Andrew Ogge, Tokio.

Când am vizitat India după experienţele ei nucleare din 1998, generalul de divizie (r) V.R. Raghavan, fostul şef al operaţiunilor din armata indiană, în prezent analist politic la Delhi Policy Group, mi-a spus că tocmai participase la un seminar internaţional pe tema armelor atomice. Printre participanţi se numărau experţi britanici, americani, chinezi şi indieni, precum şi alţii. „În timpul unei pauze am făcut o excursie într-un mic sat indian şi le-am arătat magazine şi locuinţe şi cum este folosit îngrăşământul natural de grajd ca sursă de energie”, a spus generalul Raghavan. „Dar cea mai fascinantă a fost vizita la o şcoală din sat. Erau vreo 30 de copii până în 15 ani şi câţiva profesori şi membri ai grupului nostru au vrut să stea de vorbă cu ei. Au scos afară câteva bănci şi ne-am pus pe vorbit în grup era un avocat din New York, care i-a întrebat pe copii ce cred despre China şi despre Statele Unite. Fără a li se sugera ceva, aceşti copii au spus că China este cel mai mare vecin al nostru, că

am avut războaie cu China, dar că ea se ridică în apărarea naţiunilor mai slabe, iar noi nu avem probleme cu China. „Cum e cu Statele Unite? a întrebat el apoi. Copiii au spus că Statele Unite sunt o ţară brutală, care face presiuni asupra tuturor celorlalte şi nu se gândeşte decât la ea însăşi/ Oamenii din grup nu-şi puteau crede urechilor”.

În 1997, am asistat la o conferinţă academică în Maroc pe tema Globalizarea şi lumea arabă. Majoritatea participanţilor arabi erau arabi din nordul Africii şi din Franţa care studiaseră în Franţa. (Un intelectual arab care a studiat în Franţa este cea mai proastă combinaţie posibilă pentru a înţelege globalizarea. Este ca şi când ai fi dublu handicapat, deoarece amândouă aceste culturi sunt intuitiv ostile întregului fenomen.) Mi s-a cerut să fac o scurtă introducere la globalizare, ceea ce am şi făcut. După ce am terminat, un fost prim-ministru algerian, care trăise în exil şi asistase la conferinţă, a cerut cuvântul pentru a răspunde la remarcile mele. A vorbit în franceză şi a contestat ce spusesem. El a argumentat că „această globalizare despre care vorbiţi nu este altceva decât un alt tip de conspiraţie americană pentru a reprima lumea arabă, exact la fel ca sionismul şi imperialismul”. I-am ascultat politicos remar cele care au continuat la nesfârşit în acest sens, după care m-am hotărât să răspund într-o manieră deliberat provocatoare în speranţa că îi voi zdruncina ideile sale fixe. Am spus, în mare, cam următoarele (fără biasfemiile, care au dispărut la redactare): „Domnule prim-ministru, aţi vorbit de globalizare ca despre o altă conspiraţie americană menită să vă oprime. Bun, trebuie să vă spun ceva – este mult mai rău decât credeţi. Mult mai rău. Dumneavoastră credeţi că noi stăm acolo la Washington şi ne gândim la dumneavoastră şi ne consultăm cum să vă oprimăm şi apăsam pe butoane şi punem în mişcare pârghii pentru a

realiza acest lucru. Mi-aş dori să fie aşa. Pentru Dumnezeu, aş dori-o. Pentru că eu vă simpatizez şi aş apăsa butoanele în altă direcţie pentru a vă înălţa. Dar adevărul este că *noi nu ne gândim deloc la dumneavoastră*! Nici măcar o secundă. Nu ne batem câtuşi de puţin capul cu dumneavoastră. Şi nu din răutate, ci pentru că suntem supuşi aceleieaşi presiuni ca şi dumneavoastră şi ne străduim să fim măcar cu un pas înainte în competiţie, la fel ca dumneavoastră şi ne facem griji în privinţa pieţei de obligaţiuni, la fel ca şi dumneavoastră Aşa că aş vrea să vă pot confirma spusele că ar exista o conspiraţie pentru a vă oprima, dar nu pot… Acum, dacă vreţi să construiţi un pod islamic pentru acest tren al globalizării, construiţi un pod islamic. Dacă vreţi să construiţi un pod maoist pentru acest tren, construiţi un pod maoist. Dacă vreţi să construiţi un pod orientat spre Jefferson, construiţi un pod orientat spre Jefferson. Dar promiteţi-mi un

singur lucru – că veţi construi un pod. Pentru că trenul va pleca fără dumneavoastră”.

Dar dacă un arab din Africa de Nord reacţionează la americanizareglobalizare ridicând ameninţător pumnul, un altul se aruncă pur şi simplu în torent şi încearcă să scoată maximum din el. În 1997, mă aflam la Casablanca, când fregata USS Carr dotată cu rachete teleghi date tocmai făcea o vizită în acest port. Consulatul SUA la Casablanca a oferit o recepţie pentru oficialităţile locale şi pentru invitaţi pe puntea fregatei şi am fost şi eu invitat. În timp ce unele tinere marocane se înghesuiau să facă poze cu marinarii americani îmbrăcaţi în uniformele lor de paradă şi noi mâneam chicken fingers şi beam Budweiser proaspăt scos dintr-un mare butoi metalic, am intrat în vorbă cu guvernatorul districtului Casablanca. Acest funcţionar marocan îmbrăcat cu un elegant costum de comandă mi-a

explicat cu mândrie, într-o franceză perfectă, de ce şi-a trimis cei doi copii ai săi la o şcoală americană din Casablanca şi nu la şcoala franceză unde învăţase el.

„Din două motive”, a spus el. În primul rând, în lumea spre care ne îndreptăm, dacă nu vorbeşti engleza, eşti considerat analfabet în al doilea rând, sistemul francez te învaţă cum să devii un administrator. Sistemul american te învaţă cum să supravieţuieşti pe cont propriu. Acest lucru aş vrea să-l ştie copiii mei”.

Deşi cultura şi educaţia franceză au fost implantate în marile oraşe din Maroc încă din 1912, acum aici există trei şcoli americane, care sunt atât de solicitate, încât există liste de aşteptare pentru liste de aşteptare. Într-adevăr, în Africa de Nord şi de Vest dominate de tradiţia franceză, se dă acum o adevărată competiţie culturală între America şi Franţa pentru cucerirea inimilor şi minţilor tinerei generaţii, şi în această competiţie America câştigă tot mai mult teren – fără să ca măcar să facă eforturi. Totul este reglementat de cerere. „Sistemul francez de educaţie superioară nu este adaptat la această perioadă revoluţionară”, remarca Dominique Moisi, care predase înainte la renumita Şcoală superioară de ştiinţe administrative ENA şi acum este unul dintre experţii de marcă în politică externă din ţara sa”. Sistemul francez îi recompensează pe cei care urmează calea ce le-a fost deschisă. El nu încurajează oamenii să se revolte sau să se dezvolte. Sentimentul dominant aici este că Franţa nu este răspunzătoare pentru schimbările survenite în deceniul al nouălea. America a devenit oglinda propriilor noastre îndoieli. Ne uităm la voi şi vedem ce ne lipseşte nouă”.

O altă reacţie la americanizare-globalizare frecventă astăzi este tendinţa de a acuza vehement America pentru că este din ce în ce mai

REVOLUŢIA ESTE AMERICANĂ

Influentă, în timp ce alţii stau jos şi culeg roadele

forţei americane. În convorbiri particulare japonezii ne spun că am avut „al naibii de multă dreptate” să admonestăm China pentru respectarea legilor internaţionale ale drepturilor de autor. Ei ne vor mai spune că firmele japoneze, ca Sony şi Nintendo, suferă şi ele la fel ca Disney şi Microsoft din cauza piraţilor chinezi Dar Japonia nu are de gând să se confrunte cu Beijingul pe tema aceasta. Preferă să lase Washingtonul, singura superputere mondială, să se ocupe de treaba aceasta, în timp ce Japonia se agaţă de fusta Americii şi face afaceri cu China cât mai mult posibil, ba chiar profitând de pieţele pe care Statele Unite le pierd în confruntarea lor cu Beijingul. La sfârşit, dacă americanii vor avea succes, câştigând în faţa Chinei în litigiul în jurul drepturilor de autor, Japonia va profita şi ea.

Cum se spune în japoneză, „clauză adiţională gratuită”?

În sfârşit, se observă o tendinţă a ţărilor în căutare de oportunităţi, de a crea dificultăţi politicii externe americane şi de a placa puterea americană atât din tradiţionalele motive geopolitice, cât şi dintr-un fel de ambiţie sportivă, pentru că este plăcut să şicanezi adversarul. Să luăm, de exemplu, Rusia sau Franţa. Cu cât mai puţină glorie şi onoare dobândesc în Lumea Rapidă, cu atât mai mult caută să le obţină în alte locuri, false – provocând politica externă americană în Bosnia, dând buzna în Kosovo cu o mică unitate de trupe ruseşti înainte ca trupele Statelor Unite şi NATO să ajungă aici, sau sărind în sprijinul lui Saddam Hussein în Irak. Într-adevăr, cu cât Rusia este mai slabă, cu atât mai mult este tentată să amplifice chiar şi cele mai neînsemnate divergenţe cu Statele Unite şi cu atât mai mult se bucură unii ruşi când încearcă să vâre degetul în ochii americanilor, pentru că asta le dă sentimentul că mai sunt încă egali cu ei. Comentatorul rus, Aleksei Puşkov, mi-a spus odată:

„Atitudinea predominantă aici în momentul de faţă este că Rusia ar trebui să fie o forţă de compensaţie pentru a corecta situaţiile în care America se lasă pradă beţiei puterii”. Eu aş formula puţin altfel. Mottoul nerostit al Rusiei, ca şi al altora în ziua de astăzi este: „Dacă nu mai poţi purta un război în toată regula pentru a abate atenţia de la dificultăţile din interior, cel puţin să avem argumentul cu americanii”.

Faptul că este singura superputere din lume nu reprezintă pentru America o garanţie că îşi va putea impune pretutindeni voinţa, dar poate fi o garanţie că America va fi pretutindeni criticată. Repet, gândiţi-vă la NBA. Gary Payton este acel formidabil jucător cheie de la Seattle Superăonics. Este un mare jucător, dar nu este Michael Jordan şi îşi completează minusul de abilitate debitând murdării la adresa adversarilor săi, în special a lui Michael Jordan, înainte ca acesta să se retragă.

412.

După mine, Franţa şi Rusia reprezintă astăzi Gary Paytonii din geopolitică – cei mai mari panglicari din lume, încercând mereu să-şi compenseze slăbiciunea prin grosolănii la adresa fiecăruia, dar, mai ales, a Unchiului Sam.

AI

n filmul clasic Supa de raţă al fraţilor Marx există o scenă în care

Chico şi Harpo stau de vorbă cu Trentino, un politician european rău, dar rafinat, rivalul politic al lui Groucho, care i-a angajat pe Chico şi

Harpo ca spioni. Când aceştia doi vin la biroul lui Trentino pentru ari raporta progresele pe care le făcuseră cu spionatul, secretara intră în birou cu o telegramă. Harpo i-o smulge din mână, o analizează atent şi apoi o face ferfeniţă, o aruncă pe jos şi clatină din cap. Şocat şi surprins.

Trentino se uită la Chico cerându-i din ochi o explicaţie: „Ce-i cu el?” Iar

Chico răspunde: „Aşa se înfurie el pentru că nu ştie să citească”.

Scena aceasta îmi aminteşte de o altă tendinţă de reacţie faţă de americanizare – globalizare, una de-a dreptul periculoasă. Este reacţia celor care nu se simt la înălţimea americanizării – globalizării sau nu vor să se simtă astfel din motive culturale, economice sau politice, nu vor decât s-o destrame ori de câte ori se confruntă cu ea. Aceştia seamănă cu Harpo – bărbaţi şi femei turbaţi de furie, care, spre deosebire de lide rii lor politici, nu vor să facă un joc dublu. Ei nu vor să facă plecăciuni în faţa Americii şi apoi s-o critice în spate. Ei vor să meargă pe un singur drum, pe vechiul lor drum.

Parafrazând vorbele pe care mi le-a spus odată Ronald Steel, aceşti oameni furioşi privesc americanizarea-globalizarea ca pe un musafir nepoftit. Încerci să închizi uşa şi el intră pe fereastră. Încerci să închizi fereastra şi îţi intră prin cablu. Încerci să tai cablul şi apare pe Internet prin linia telefonică. Când tai linia telefonică, apare prin satelit. Când arunci celularul, apare pe panoul de afişaj publicitar. Când dai jos panoul, îţi apare la locul de muncă în birou sau la fabrică. Americanizarea-globalizarea nu e numai permanent în cameră cu tine. O şi mănânci. Intră în tine. Şi când intră în tine, adesea deschide o prăpastie uriaşă între taţi şi fii, între mame şi fiice, între bunici şi nepoţi. Se creează o situaţie în care noua generaţie vede lumea radical diferit de părinţii ei, şi asta e numai greşeala Americii. Tema constantă, de pildă, a teroristului milionar din Saudi, Osama bin Laden, este că America trebuie să iasă din peninsula Arabă şi să se retragă din toată lumea islamică, pentru că stilul ei de viaţă „pângăreşte căminul islamic”.

Fostul prim-ministru indian, I.K. Gujral, nu este

Osama bin Laden, chiar deloc. Dar în cursul unei convorbiri avute cu el la New Delhi mi-a

descris mâhnirea pe care o simt unii când americanizarea-globalizarea le pătrunde în familie şi în casă. „Văd că acelaşi lucru se petrece acum în India – schimbări în îmbrăcăminte, în obiceiuri culinare”, spunea Gujral. „Nepoata mea are patru ani. Toată ziua vorbeşte de gumă de mestecat, nu de mâncare indiană, sau spune ’nu-mi place Pepsi, îmi place Cola’. Ba chiar vorbeşte mai des englezeşte decât hindi. Într-o zi am întrebat-o de ce nu vorbeşte cu mine hindi şi atunci s-a dus la mama ei şi a întrebat-o: Bunicul nu ştie englezeşte? îmi observ cu mare atenţie nepoţii, pentru că aşa înţeleg multe lucruri. Într-o altă zi nepoata mea a spus că vrea pizza. Atunci bunica ei a spus că îi va face a doua zi o pizza. Dar nepoata mea a spus nu, nu, eu vreau Pizza Hut!

La Shanghai am luat un interviu lui Wang Guoliang, funcţionar din conducerea de la Bank of Communication, una dintre cele patru mari bănci chineze. Eram întrebat pur şi simplu în glumă de unde îşi ia ştirile despre ce se petrece în lume. Mi-a spus că, în fiecare dimineaţă, secretara lui îi pregăteşte un rezumat din ştirile de pe Internet şi de la Reuters, dar află o mulţime şi de la fiul său.

Apoi, din senin, s-a lansat într-o predică pe tema relaţiilor dintre taţi şi fii, care a degenerat într-o tiradă împotriva Internetului.

„Fiul meu este un expert în domeniul Internetului. Ori de câte ori găseşte ceva interesant pe Internet, îmi arată”, spunea bancherul chinez. „Dar taţii n-ar trebui să se ghideze după fiii lor. Fiul meu îmi dă unele sugestii, dar multe din ele nu-mi plac. Tatăl nu ar trebui să asculte de fiu. Asta îi subminează autoritatea. I-am spus fiului meu să

citească mai puţin pe Internet şi să studieze mai mult".

I.K. Gujral şi Wang Guoliang sunt prea cultivaţi şi sofisticaţi pentru a deveni violenţi din aceste cauze, dar nu la fel se întâmplă cu alţi oameni supăraţi. Oamenii supăraţi nu au o ideologie alternativă la americanizare-globalizare. Ei sunt ca Harpo. Ei preferă pur şi simplu să rupă mesajul şi să-l calce în picioare. Spre deosebire de slabele lor guverne, care se plâng de unchiul Sam, dar se aliniază la linia de start, oamenii furioşi sunt gata să treacă de această linie şi să apese pe trăgaci.

Dar să trecem acum la ceea ce este cu adevărat îngrozitor. Americanizarea-globalizarea nu numai că le dă acestor oameni furioşi un şi mai mare impuls pentru a urî America; ea le dă şi mai multă putere, ca indivizi, pentru a apăsa pe trăgaci. Globalizarea le dă puteri nemăsurate în două moduri foarte importante.

În primul rând, în lumea superconectată de astăzi – în care suntem legaţi pentru intervale de timp mult mai mari cu mult mai multe locuri –, teroriştii pot intimida simultan mult mai mulţi oameni. Îmi amintesc

de vacanţa mea de iarnă din decembrie 1998: schiam în Rocky Mountains şi pentru prima dată am observat că aproape în fiecare ca bină cu care urcam pe munte cineva vorbea la celular. Un prieten al meu schia cu un pager de mână care-i dădea cursul actual de la Dow Jones Industrial Average şi de la propriul său portofoliu de acţiuni. Verifica pagerul între coborâri. După ce trimisesem dintr-un birou de la Federal Express, prin satelit, câteva capitole din această carte peste mai bine de jumătate din America, pentru că trebuia să ajungă a doua zi la orele 10, 30, pe stradă m-am întâlnit cu David Stern, din comisia NBA, care cobora strada cu un celular la ureche negociind închiderea înscrierii în Liga profesionistă de baschet la capătul zilei mele de schiat m-am întors la hotel, am verificat cele

patruzeci de canale ale televiziunii prin cablu locale, am telefonat unor prieteni de la Cairo şi din Ierusalim folosindu-mă de o carte de credit AT & T sau am navigat cu AOL 800 pe Internet pentru a da peste cele mai noi ştiri şi a-mi verifica poşta electronică. De Anul Nou, când mi-am scos haina în restaurant, mi-a fost dat să aud o altercaţie între un client furibund şi maître d'hôtel: „Ce înseamnă asta, nu mi-aţi făcut rezervarea? V-am trimis-o prin e-mail acum câteva săptămâni! Numele este Ashraf, A-s-h-r-a-i". Înainte să mă duc la culcare, am luat un exemplar din USA Today. Ziarul conţinea fotografia evreului hasidic, care-şi apasă celularul pe pietrele Zidului plângerii, fotografia dinaintea capitolului doi al cărţii mele. Reţineţi le genda: „Shimon Biton îşi pune celularul pe Zidul de Vest pentru ca o rudă din Franţa să-şi poată spune rugăciunea în Oraşul sfânt".

Toate acestea, *în timp ce eu îmi făceam vacanţa la munte*!

Imaginaţi-vă cum arată lucrurile când suntem acasă sau la serviciu. Astăzi suntem cu toţii mult mai mult conectaţi. Ştim, sau putem să ştim, instantaneu tot ce se petrece. Într-o asemenea lume este nevoie de cantităţi tot mai mici de dinamită sau de arme bacteriale sau uraniu îmbogăţit pentru a crea panică şi nenorocire în rândurile a miliarde de oameni dintr-odată. Dar globalizarea sporeşte eficienţa metodelor teroriste şi în alte privinţe. Prin utilizarea microcipurilor şi miniatu rizării, orice lucru devine mai mic şi mai uşor. Sam Cohen, inventatorul bombei cu neutroni, observa în numărul din 7 iunie 1998 al ziarului Washington Times că, la zece ani de la prima experienţa atomică de la Alamogordo cu o bombă de 20 kilotone, proiectanţii americani de bombe au reuşit să reducă greutatea încărcăturii de aproximativ o sută de ori. Statele Unite au dezvoltat pentru misiunea NATO o ogivă ato mică care poate fi lansată de doi oameni cu o bazooka

şi care are o putere explozivă de o zecime de kilotonă. Ruşii au şi ei o asemenea

armă. Am descoperit acest lucru atunci când Aleksandr Lebed, fostul consilier rus în probleme de securitate, a reclamat faptul că din arsenalul forţelor speciale ruse dispăruseră 100 de minibombe atomice, denumite „bombe de geamantan". În acest context, Geoff Bachr, şeful designerilor network de la Sun Microsystems, îmi spunea la un moment dat „Cea mai mare temere a mea, cu adevărat cea mai mare, este că toată această infrastructură este foarte vulnerabilă şi poate fi aţa cată nu numai de hackeri, ci şi de oricine pătrunde în sistemul de transmitere telefonică. În lumea noastră este posibil ca cineva să atace sistemul telefonic, să se ducă apoi acasă, să mănânce un sandvici şi apoi să atace din nou".

Dacă vom combina oamenii furibunzi pe care îi creează americanizarea-globalizarea cu modul în care globalizarea poate crea oamenii superputernici, vom avea ceea ce mie mi se pare a fi pericolul real, imediat pentru securitatea naţională care ameninţă Statele Unite astăzi – omul furios superputernic. Este adevărat că, la sfârşitul secolului al 20-lea, nu mai există o altă superputere care să ameninţe America, dar cel mai mare pericol care stă acum în faţa Statelor Unite vine din partea indivizilor superputernici care urăsc America mai mult decât oricând din cauza globalizării şi care acum, graţie globalizării, pot întreprinde pe cont propriu ceva împotriva SUA.

În sistemul Războiului Rece, omul furibund superputernic – un Stalin, de exemplu – trebuia să-şi apropie dominaţia în stat pentru a putea dezlănţui un prăpăd în lume. Acum însă, Omul furibund superpu ternic sau Femeia furibundă superputernică pot face uz de puterea crescută din globalizare pentru a ataca chiar şi o

superputere. Odinioară, în întinsul Imperiu Roman, se spunea că toate drumurile duc la Roma – la Nord, la Sud, la Est şi la Vest Datorită acestui sistem de drumuri, Cezar a putut să-şi extindă şi mai mult sfera de dominaţie. Căci drumurile romane erau cu adevărat grozave. Dar cu drumurile se întâmplă ceva nostim. Ele duc în ambele direcţii, şi atunci când vandalii şi vizigoţii s-au hotărât să atace Roma, ei n-au făcut altceva decât să urmeze aceste drumuri. Acelaşi lucru s-ar putea întâmpla şi cu globalizarea.

Omul furibund superputernic poate apărea sub diverse înfăţişări. Ele trec de la foarte furios, dar mai puţin violent, la foarte furios şi destul de violent şi apoi la foarte furios şi foarte violentun bun exemplu de furios, dar mai puţin violent'îl reprezintă fanaticii computerelor care au atacat propriul meu ziar, The New York Times, pilon de establish

menf american. La 13 septembrie 1998, aceşti fanatici au pătruns în pagina Web a lui Times şi aceasta a fost prima dată când fanaticii au intrat în pagina Web a unei mari organizaţii de ştiri. Martin Nisenholtz, preşedinte la Electronic Media Company din New York, mi-a relatat toată povestea: „În vinerea aceea tocmai publicasem raportul Kenneth Starr în afacerea Clinton şi era o zi mare pentru pagina noastră Web. Aveam online unica versiune a raportului Starr cu un registru amănunţit, aşa că nu trebuia decât să faci un clic pe cuvintele cheie şi găseai tot ce voiai. Bătusem toate recordurile la numărul de vizitatori pe Website. Eram atât de încântat de realizare, încât am acceptat invitaţia de a merge la Philadelphia pentru a vorbi la Forumul Internaţional Wharton. Prin urmare, sâmbătă seara am plecat la Philadelphia. Duminică dimineaţa la ora 7, 45, am primit un telefon de la un redactor al paginii noastre Web, care

mă înştiinţa că am fost victima hackerilor. Aşa ceva se mai întâmplase odată, când un grup încercase să ne inunde serverele cu solicitări. Dar acum era altceva. Ei puseseră pur şi simplu stăpânire pe pagina noastră Web şi-şi publicaseră propriul mesaj pe pa gina noastră iniţială sub logo-ul HFG, Hacking For Girlies. Peste textul logo-ului HFG au suprapus fotografia unei femei goale. Am reuşit să ne reluăm pagina noastră Web şi să publicăm peste cea a lor, după care ei s-au întors şi au luat din nou pagina şi au publicat din nou peste cea a noastră. Ne-am întors şi noi din nou şi ne-am reluat pagina şi s-au mai întors şi ei şi au luat din nou pagina. Patru ore am duelat cu paginile iniţiale pe propria noastră pagină Web! Ne spărseseră sistemul şi ne luaseră serverul – unde sunt înmagazinate paginile noastre Web – şi au reuşit să asigure accesul la pagina noastră Web. Odată intraţi aici, aveau acelaşi acces ca şi noi pentru a dispune de pagina Web a ziarului New York Times. Ne-am pus mereu întrebarea dacă să închidem pagina şi eu am spus 'nu'. În cele din urmă, a fost evident că trebuia s-o închidem. Astfel, la ora 10.20, am blocat pagina şi am închis orice acces în afara centrului de programare a datelor. Hackerii au exploatat un defect tehnic din sistemul nostru operaţional Unix. Am oprit serverul în care intraseră aceştia şi am reconstruit pagina pe servere noi, care nu erau conectate în afară".

Ceea ce mi s-a părut a fi cel mai interesant în toată istoria aceasta au fost mesajele lăsate de hackeri pe pagina Web a ziarului. Mesajul de deschidere era: „WE OWN YER DUMB ASS". Unele părţi din mesaje y erau codificate, un fel de limbaj high tech-măslin în stil propriu. Hacking for Girlies, de pildă, era scris HACKING FOR GIRL$_3$Z. Anumite vocale erau înlocuite cu cifre, ca în mesajul de închidere:

REVOLUŢIA ESTE AMERICANĂ

„R3ST ASSUR3D, W3 WILL B3 BACK SOON/4 Hackerilor le-a făcut cu siguranţă mare plăcere – în stil Jesse James – să demonstreze că erau mai inteligenţi decât toată structura de putere globală aşa cum era ea reprezentată de The New York Times şi de pagina sa Web. Mesajul lor era că puteţi să fiţi bogaţi, dar nu puteţi concura cu creierele din subteranele Internetului, chiar dacă au mai puţină putere. Păreau să spună că creierele lor aveau o funcţie egalizatoare. Într-unul din mesaje se declara; „Dacă scriem doar cu majuscule şi nu folosim limbajul elitei nu înseamnă că suntem puşti, sau că nu v-am închis e... l vostru cretin. Oricine ne numeşte puşti imaturi, este încă unul care ne subestimează. Mai rău, ce ar însemna asta pentru securitatea (voastră)? Că puştii imaturi au fost capabili să evite măsurile (voastre) de protecţie în valoare de 25.000 USD, să evite ecranul de protecţie instalat de administratori cu o experienţă de XX ani sau cu XXX absolviri de colegiu. Nee, nee”.

Singura revendicare a hackerilor era eliberarea lui Kevin D. Mitnick, care, de la arestarea sa de către FBI în februarie 1995, se afla în închisoare. Mitnick, cel mai căutat hacker din lume, fusese acuzat de un lung şir de delicte, care includea furtul a mii de dosare de date şi cel puţin 20.000 numere de cărţi de credit din sistemele de computere din Statele Unite. Operând printr-un modern ataşat la telefonul său celular, Mitnick a fost prins după ce a penetrat computerul particular al renumitului expert în securitatea datelor computerizate, Tsutomi Shimomura, cercetător la Supercomputer Center din San Diego. Shimomura a ajutat o echipă de tehnicieni din telefonie şi agenţi FBI să identifice frecvenţa telefonului celular al lui Mitnick, reuşindu-se astfel capturarea şi arestarea lui.

În fond, asemenea hackeri sunt fundamentalişti ai Internetului. Au propriile lor ritualuri tribale, propriii lor eroi populari, propriul lor limbaj, propriile lor teorii

conspirative şi propria lor sursă de adevăr. Dar nu au o ideologie politică coerentă în sensul unui sistem alternativ real. Ei sunt nişte adevăraţi Harpo. Au o atitudine, nu o ideologie. Vor pur şi simplu să slăbească structura politică actuală. Vor să demonstreze că sistemul nu poate să-i controleze pe ei, ci că ei sunt cei care pot contro la sistemul.

Urcând pe scara gradată, îi găsim pe cei ceva mai puţin furioşi şi mai puţin violenţi, de genul superputernicilor separatişti tamili furioşi, care în septembrie 1998 au atacat Ambasada Sri Lanka din Washington. Washington Post a relatat istoria: „Când Ambasada Sri Lanka a deschis o adresă de e-mail, gherilele Tigrilor Tamili au găsit o nouă formă de terorism. Imediat au început să invadeze ambasada cu ameninţări cu

bombe şi cu atât de mult spam – gunoi pe e-mail încât diplomaţii nu puteau folosi adresa pentru treburile lor de serviciu. Unul dintre diplomaţi a numit atacul terorism prin e-mail™. Relatarea menţiona că Ambasada Sri Lanka s-a adresat în cele din urmă unui expert în computere care să elaboreze un nou program pentru filtrarea e-maihirilor expediate de Liberation Tigers of Tamil Elam (LTTE). Tactica Tigrilor a fost menţionată în raportul Ministerului de Externe despre terorismul global. Raportul consemna că un grup autointitulat Internet Black Tigers a atacat încă în august 1997 cu „arme” e-mail, paralizând sistemul de poştă electronică al ambasadei. „Grupul declara în mesajele de pe Internet că ar fi o unitate de elită a LITE, specializată în atacuri sinucigaşe cu bombe e-mail™, informa Ministerul de Externe. Grupul folosea ceea ce se numeşte „proiectile anti-server e-maiko – FTP”, care supraîncarcă adresa de e-mail ţintită şi provoacă un asemenea aflux de date, încât destinatarul este forţat să închidă adresa.

AI

n sfârşit, mai există oamenii furioşi superputernici, cu adevărat furioşi şi cu adevărat violenţi, care însă nu folosesc e-mail-ul. Aceştia sunt un fel de Harpo cu puşti adevărate. Ei simt că lumea este reglementată de un sistem din care ei nu fac şi nu vor face niciodată parte. În concepţia lor, Statele Unite, IBM, The New York Times. Wall Street şi economia globală sunt toate parte dintr-un edificiu de putere care trebuie dărâmat. Printre aceşti oameni furioşi superputernici şi violenţi se numără secta japoneză Aum Shinrikyo (Adevărul suprem), banda lui

Osama bin Laden din Afghanistan, Unabomber şi grupul Ramzi Yousef din New York. Aum Shinrikyo predica un cocktail bizar de hinduism, buddhism şi de diferite teorii cu privire la conspiraţii mondiale incluzând America, evreii, francmasonii şi capitaliştii globali. În martie

1995, când a împrăştiat gazul sarin în metroul din Tokio, secta japoneză a ucis douăsprezece persoane şi a rănit câteva mii. Potrivit ziarului The

Economist. Aum Shinrikyo adunase o avere de 1 miliard de dolari şi achiziţionase un elicopter rusesc performant echipat cu un dispozitiv pentru pulverizarea unor chimicale letale. Osama bin Laden, milionarul din Saudi, care a finanţat atacurile cu bombe asupra ambasadelor americane din Kenya şi Tanzania, în care au pierit 20 de persoane, comunica cu regularitate în întreaga lume prin propria sa reţea prin satelit Jihad

Online (JOL). The New York Times a relatat că FBI a capturat computerul lui Haroun Fazii, care lucra în Kenya pentru Bin Laden şi a găsit în el un mesaj e-mail în care el explica detaliat cum urmărea prin CNN

REVOLUŢIA ESTE AMERICANĂ

419

evenimentele de pe tot globul, folosind Internetul pentru a comunica cu alţi membri ai reţelei subterane a lui

bin Laden şi se autointitula „ofiţerul de informaţii mediatice al celulei est-africane”.

Ramzi Yousef a fost omul din umbră al atacului cu bombe din 26 februarie 1993 asupra World Trade Center din New York, când au murit şase persoane şi au fost rănite peste 1.000. El provine dintr-o generaţie de tineri furioşi din Lumea a Treia, care de mult îşi doreau cu înfocare să aibă şansa de a face ceea ce părinţii lor nu au putut face. Aceasta însemna să-şi îndrepte întreaga furie împotriva Vestului pentru a răzbuna tot haosul produs în societăţile lor, dar acest lucru trebuia să se realizeze prin folosirea tehnologiei occidentale, deşi ei respingeau structura valorilor occidentale care produsese această tehnologie. Le plăcea la nebunie ideea de a lua crema de pe know-how-ul tehnologic şi de a-l plăti cu propria Visa card, ducând însă în continuare un stil de viaţă fundamentalist, cu ferestre închise şi cu un văl care să acopere totul. Dacă fundamentaliştii Internetului se limitau doar la un mouse şi o defecţiune tehnică în sistemul de funcţionare a Unix-ului, Ramzi Yousef & Co. nu s-au dat în lături să facă uz de dinamită şi un camion Ryder. În fond, însă, urmăreau acelaşi obiectiv – să scuipe în faţă americanizarea-globalizarea şi s-o calce în picioare folosind mijloacele sistemului împotriva sistemului.

Ramzi Yousef este realmente chintesenţa omului furios superputernic. Gândiţi-vă doar un minut la el. Care era programul lui? Care era ideologia lui? Până la urmă a încercat să arunce în aer cele mai înalte două clădiri din America. Voia cumva să întemeieze un stat palestinian în Brooklyn? Dorea o replică islamică în New Jersey? Nu. Nu voia, pur şi simplu, a decât să arunce în aer cele mai înalte două clădiri din America. În faţa Federal District Court din Manhattan el a declarat că scopul său era să provoace o explozie care să dărâme unul din turnurile World Trade Center şi să-l facă să se prăbuşească peste celălalt ucigând

250.000 de cetăţeni. Mesajul lui Ramzi Yousef era că el nu avea niciun mesaj în afară de acela de a rupe mesajul trimis societăţii sale de către atotputernica America. The eeconomist observa odată că „înainte despre terorişti se spunea că nu au în vedere o grămadă de spectatori, ci o grămadă de cadavre”. 4 Nu însă oameni furioşi superputernici. Ei doresc o grămadă de cadavre. Ei nu încearcă să schimbe lumea. Ştiu că n-o pot face, aşa că nu doresc decât să distrugă cât mai mult posibil.

Partea mea favorită despre Ramzi Yousef este episodul cu Mohammed Salameh, unul dintre conspiratori, care s-a întors – după ce s-a produs explozia de la World Trade Center – la agenţia unde împru

420

mutase camionul Ryder folosit pentru atentat. Salameh lăsase o garanţie de 400 USD pentru camion şi acum voia să-i primească înapoi, deşi aruncase în aer camionul. (Celor de la agenţie le-a spus că i-a fost furat camionul). Pentru Salameh lumea se compunea din două împărăţii diferite. Dimineaţa arunci în aer World Trade Center ca să omori americani în numele binelui sau al răului, iar după amiaza te duci să-ţi iei banii înapoi în baza principiilor de drept şi a contractelor americane. Nimic nu redă mai bine abilitatea oamenilor furioşi superputernici de a profita de tehnologia lumii moderne fără a prelua vreuna dintre valorile ei. Când Ramzi Yousef a fost întrebat de anchetatori de ce s-a întors Salameh la agenţie – ceea ce a ajutat poliţia să dea de urma făptaşilor –, el a răspuns printr-un singur cuvânt „prostie”. Într-adevăr, Salameh a ajutat FBI să ajungă la Ramzi Yousef. Până la urmă, poliţia i-a dat de urmă în Filipine, a intrat cu forţa în apartamentul folosit de acesta unde a găsit toate ultimele sale conspiraţii înregistrate pe un CD de pe laptopul său Toshiba de un alb mat pe care Yousef l-ar fi abandonat, potrivit afirmaţiilor poliţiei filipineze, atunci când a fugit,

în ianuarie 1995, din apartamentul său cu puţin înainte de a fi arestat. O mare parte din învi nuirea de conspiraţie împotriva guvernului Statelor Unite adusă lui Ramzi Yousef (pe lângă tentativa de a arunca în aer World Trade Center în 1993, ca şi alte atacuri proiectate în ianuarie 1995 împotriva unei du zini de linii aeriene americane) se bazează pe fişierele din acest laptop al său, care conţineau programe de zbor, marcarea termenelor la care urma să se producă exploziile şi acte de identitate scanate împreună cu fotografiile câtorva dintre conspiratori. Ramzi Yousef era adevăratul om furios superputernic – cu detonatorul într-o mână şi cu laptopul în alta.

Stephen R Cohen, expert în problemele Orientului Mijlociu, observa că ceea ce este interesant în legătură cu Ramzi Yousef şi ceilalţi oameni furioşi superputernici, este că „înainte, ei credeau că trebuie mai întâi să răstoarne propriile lor guverne şi să ţină sub control propriile lor state, înainte de a putea ataca America. Acum, în schimb, o fac direct ca indivizi şi pe cont propriu". Globalizarea nu numai că face posibil ca ei să atace ca indivizi Statele Unite, nu numai că le dă motivul de a ataca, ci le oferă şi logica după care să atace. Logica este că propriile lor state nu mai reprezintă adevărata structură de putere. Structura de putere rele vantă este globală. Ea se află în mâinile superputerii americane şi ale superpieţelor, iar ele sunt singurele care spun tuturor celorlalte guverne ce au de făcut. De aceea, cine vrea să răstoarne adevărata structură de putere, trebuie să se ocupe de superpieţe şi să nu-şi mai bată capul cu guvernele Pakistanului sau Egiptului.

Ceea ce îi irită pe aceşti oameni furioşi superputernici nu este numai recunoaşterea faptului că Statele Unite sunt superioare din punct de vedere tehnologic, ci că ele susţin că valorile lor sunt superioare,

pe când, în concepţia teroriştilor, valorile americane nu sunt nimic mai mult decât consumatorism lipsit de suflet şi idolatrizarea mecanică a tehnologiei. Următorul schimb de cuvinte între Ramzi Yousef şi judecătorul său, Kevin Thomas Duffy, a avut loc la încheierea procesului. A fost omul furios superputernic împotriva superputerii.

Ramzi Yousef: „Vorbiţi mereu de sancţiuni colective şi de uciderea unor oameni nevinovaţi… Aţi fost primii care au ucis oameni nevinovaţi şi sunteţi primii care au introdus acest tip de terorism în istoria omenirii, atunci când aţi aruncat o bombă atomică care a ucis zeci de mii de femei şi copii în Japonia şi când aţi aruncat bombe incendiare asupra oraşului Tokio, omorând mai bine de 100.000 de oameni, majoritatea civili. I-aţi omorât arzându-i. Apoi aţi mai omorât oameni în Vietnam cu ajutorul chimicalelor de tipul aşa-numitului agent Orange. În toate războaiele pe care le-aţi purtat aţi omorât civili, oameni nevinovaţi, nu soldaţi. În acest secol, aţi dus mai multe războaie decât oricare altă ţară şi mai aveţi îndrăzneala să vorbiţi de omorârea unor oameni nevinovaţi. Acum aţi inventat noi forme de a ucide oameni nevinovaţi. Aveţi aşa-numitul em bargo economic, care nu omoară pe nimeni altcineva în afară de copii şi vârstnici şi aceasta nu numai în Irak, ci şi în Cuba şi în alte ţări, împotriva cărora aţi declarat embargo economic de mai bine de 35 de ani. În expunerea preliminară a apărării şi în cuvântul de încheiere al procuro rului am fost numit terorist. Da, sunt terorist şi sunt mândru de aceasta. Sprijin terorismul atâta timp cât este îndreptat împotriva guvernului Statelor Unite şi a Israelului, pentru că voi sunteţi mai mult decât tero rişti, voi sunteţi cei care au inventat terorismul şi recurgeţi zilnic la el. Sunteţi nişte măcelari, nişte mincinoşi şi nişte ipocriţi”.

Răspunzându-i, judecătorul Kevin Thomas Duffy nu s-a arătat deloc impresionat de furia nihilistă a lui Yousef şi

l-a atacat „Ramzi Yousef, susţii că eşti un militant islamic. Dintre persoanele omorâte sau rănite în vreun fel de bomba de la World Trade Center nu poţi să numeşti niciuna care să fi făcut ceva împotriva dumitale sau a cauzei dumitale. Nu ţi-a păsat, n-ai vrut decât cadavre şi răniţi. Ramzi Yousef, nu eşti demn să te declari islamist Dumnezeul dumitale este moartea. Dumnezeul dumitale nu este Allah… N-ai vrut să converteşti pe nimeni. Singurul lucru pe care ai vrut să-l faci a fost să semeni moarte. Dumnezeul dumitale nu este Allah. Te închini morţii şi distrugerii. Tot ce faci, nu faci pentru Allah, faci numai pentru a-ţi satisface propriul ego deformat. Vrei să-i faci

pe alţii să creadă că eşti un soldat, dar atacurile împotriva civililor pentru care eşti condamnat aici au fost atacuri laşe care urmăreau uciderea şi mutilarea unor oameni absolut nevinovaţi… Ramzi Yousef, ai venit în această ţară pretinzând că eşti un fundamentalist islamic, dar ţi-a păsat prea puţin sau chiar deloc de credinţa musulmană. Nu pe Allah îl adori, ci mai degrabă răul pe care ai ajuns să-l reprezinţi. Şi trebuie să recunosc că, în calitate de apostol al răului ai fost mult mai eficient”.

Există un mod în care să ne putem apăra împotriva acestor oameni? Ar fi grozav să credem că societăţile care au bune programe sociale sau economice sau culturale ar putea elimina invidia şi furia tuturor celor care se simt striviţi de americanizare-globalizare. Dar nu este posibil. Oameni ca Ramzi Yousef sunt în cel mai înalt grad motivaţi sau în cel mai înalt grad depravaţi. Compasiunea manifestată faţă de ei nu îi va schimba şi nu îi va îndrepta către activitatea socială. Ei vor fi întotdeauna nu sunt bure dur din Ramzi Yousef. Singura apărare constă în izolarea acestui sâmbure dur de societatea mult mai mare din jurul lui prin asigurarea participării unei părţi cât mai mari din societate la globalizare. Modul cum se poate realiza acest

lucru constituie tema ultimului capitol al cărţii.

Fireşte, nu trebuie să ne facem iluzii. Oamenii furioşi superputernici sunt afară şi reprezintă pericolul iminent pentru Statele Unite şi pentru stabilitatea acestui nou sistem în zilele noastre. Nu pentru că Ramzi Yousef ar putea deveni într-o bună zi o superputere. Nu, nu, nu. Ci pentru că în lumea de astăzi sunt atât de mulţi cei care ar putea fi Ramzi Yousef.

19

Dacă vreţi să vorbiţi cu o flintă J i umană, apăsaţi 1

ică există un fir roşu care trece prin această carte, acesta este recunoaşterea faptului că *globalizarea este totul şi este opusul la totul Ea poate da incredibil de multă putere şi poate fi incre dibil de constrângătoare. Ea poate democratiza şansele şi poate democratiza şi panica. Ea face ca balenele să fie mai mari şi plevuşcă mai mică. Ea te depăşeşte tot mai repede şi te ajunge din urmă tot mai repede. Omogenizează culturi, dar în acelaşi timp le dă multora posibilitatea să-şi împartă individualitatea lor unică cu zone tot mai mari şi tot mai îndepărtate. Ne face să gonim mai înverşunat ca oricând după Lexus, agăţându-ne însă tot mai strâns de măslinii noştri. Ne capacitează să intrăm în lume mai departe ca oricând şi capacitează lumea să pătrundă în noi mai adânc decât oricând.*

Aşa cum am încercat să demonstrez în carte, de când globalizarea a devenit un sistem internaţional, diferitele ţări şi comunităţi au tot oscilat între atracţia exercitată de beneficiile ei şi respingerea din cauza deza vantajelor. Până acum, în fluxul şi refluxul dintre globalizare şi reacţia împotriva ei, globalizarea şi-a păstrat supremaţia în toate ţările importante care au aderat la sistem. În nicio ţară importantă adversarii globalizării n-au reuşit să preia puterea şi în nicio ţară importantă reacţia împotriva globalizării n-a fost atât de populară, încât să submineze întregul sistem – ca în exemplul Austro-Ungariei înaintea

primului război mondial şi cel al Germaniei şi Japoniei înainte de cel de-al doilea Război Mondial.

Aşa va fi întotdeauna? Globalizarea este ireversibilă? Am sentimentul că este „aproape" ireversibilă. De ce spun „aproape" şi nu absolut ireversibilă? Este foarte dificil ca globalizarea să devină reversibilă, pentru că ea este promovată deopotrivă de aspiraţiile umane enorm de puternice spre standarde de viaţă tot mai înalte, ca şi de tehnologiile

enorm de puternice care în fiecare zi integrează tot mai mult lumea, indiferent dacă acest lucru ne place sau nu. Teoretic, aceste aspiraţii ar putea fi înăbuşite şi aceste tehnologii ar putea fi înlăturate, dar numai cu un preţ mare pentru dezvoltarea societăţii şi numai prin înălţarea unor ziduri tot mai înalte şi tot mai groase. Părerea mea este că aşa ceva nu se va întâmpla la scară mondială, dar posibilitatea există. Ea ar putea deveni realitate, dacă sistemul ar degenera în aşa măsură, încât nu numai minorităţile dezavantajate să simtă că se abuzează de ele, ci şi marile majorităţi din ţările mari.

Şi cum s-ar putea întâmpla toate acestea? Într-un anumit sens, cea mai mare ameninţare pentru globalizare vine din partea globalizării înseşi. Sistemul ar putea conţine sămânţa propriei distrugeri. În continuare vor fi descrise cinci trăsături şi tendinţe în care globalizarea ar putea pur şi simplu să se dezlănţuie sau să devină atât de opresivă, încât marile majorităţi dintr-un mare număr de ţări mari să se simtă păgubite şi de aceea să se revolte împotriva sistemului sau să încerce să ridice noi ziduri. În continuare vor fi expuse cele mai importante cauze pentru care s-ar putea petrece asemenea lucruri.

Pur şi simplu prea dură în 1997, când am vizitat Bangkokul în timpul crizei economice thailandeze, am stat de vorbă cu un diplomat american despre ce a însemnat

pentru Thailanda acest regres. Am vorbit în mod special despre faptul că Thailanda trebuia să-şi pună la punct, în cel mai scurt timp, software-ul şi sistemul de operare, pentru a se putea încadra cu succes în jocul globalizării. Diplomatul mi-a înşirat o întreagă listă şi, când a terminat, i-am spus: „Ştiţi că noi i-am cerut Thailandei să facă în douăzeci de ani ceea ce Statele Unite au trebuit să facă în două sute?"

„Ba nu", a replicat el dând energic din cap, de parcă aş fi spus o mare prostie. „Nu îi cerem să facă în douăzeci de ani… îi cerem s-o facă într-un an!"

Acum este absolut evident că puterea şi statutul unei ţări în era glo balizării depind, parţial, de măsura în care ea este capabilă şi doreşte să dezvolte software-ul şi sistemul de operare potrivit de care este nevoie pentru a merge înainte. Dar ce se întâmplă dacă procesul de dezvoltare a acestor instituţii, de liberalizare a pieţelor şi de îmbrăcare a cămăşii de forţă din aur se dovedeşte a fi prea dur pentru multe ţări mari? Politicienii şi adepţii lor vor fi dispuşi să plătească drumul spre Disney World cu o grămadă de dureri şi privaţiuni, dar totul are o limită. Henry

DACĂ VREŢI SĂ VORBIŢI CU O FIINŢĂ UMANĂ, APĂSAŢI 1

415

Kissinger a formulat această situaţie astfel: „politicienii nu pot supravieţui ca avocaţi ai unei austerităţi aproape permanente, care se bazează pe directive impuse din afară". Formarea software-ului poate lua un timp îndelungat, modelarea ţării dumneavoastră pentru a căpăta tipul adecvat aderării la Turma electronică poate dura mult, iar unele ţări poate că încă nu sunt în situaţia de a face faţă unei asemenea sarcini din punct de vedere politic şi economic – cel puţin nu în acel interval pe care pare să-l reclame Turma. Alte ţări pot să nu fie

pregătite cultural pentru o asemenea sarcină. Schimbările culturale sunt mai lente. Este cu mult mai uşor să dezvolţi un nou model de Lexus decât o nouă specie de măslini, un proces care poate dura câteva generaţii.

Considerând că începutul actualului sistem al globalizării coincide cu căderea Zidului Berlinului, înseamnă că sistemul a intrat în cel de-al doilea deceniu de existenţă. În primul deceniu al sistemului globalizării, am fost martorii sorţii de care au avut parte ţările mici, ca Bosnia, Albania, Algeria, Serbia, Siria şi multe state africane, incapabile să realizeze tranziţia. Dar aceste state sunt atât de slabe şi atât de mici, încât sistemul construieşte pur şi simplu în jurul lor un zid de protecţie.

Intrând în cel de al doilea deceniu, ne confruntăm cu o problemă mult mai gravă: ce se întâmplă dacă ţări foarte mari – cum ar fi Rusia, China şi Japonia, ca să nu mai vorbim de Indonezia, Brazilia sau chiar unele ţări membre ale Uniunii Monetare Europene – eşuează în reali zarea tranziţiei? Ce se întâmplă dacă lor li se pare prea dureroasă îmbrăcarea cămăşii de forţă din aur sau dacă societăţile lor pur şi simplu nu pot face pasul cultural, politic şi economic spre un capitalism de tip Schumpeter, mai brutal şi mai direct, în care companiilor falimentare li se dă glonţul de graţie, fără a le mai ţine conectate ani de zile la aparatul de respiraţie artificială. Datorită celor trei democratizări, colapsul Uniunii Sovietice şi al erei economice comuniste a Chinei a fost inevitabil. Poate că lor li se datorează şi colapsul regimurilor corupte din Albania sau din Indonezia. Poate că ele au provocat şi colapsul sistemu lui economic al Japoniei, manipulat şi superprotejat. Dar aceasta nu înseamnă că şi succesul noului sistem al globalizării este inevitabil.

Să aruncăm o privire asupra celor mai importante trei ţări dintre cele menţionate mai sus – Rusia, China şi Japonia. Ce observăm la o examinare mai atentă? Vedem

trei state naţionale mari, puternice, care, pe din afară, arată ca nişte luptători de categorie grea acoperiţi de muşchi, dar, pe dinăuntru, suferă de grave boli de inimă. Inimile lor – adică, sistemele lor de operare şi software-urile lor, care sunt răspunzătoare pentru pomparea sângelui în muşchii lor industriali, sunt blocate.

4 i6 LEXUS ŞI MĂSLINUL

aşa încât pompează prea mult sânge în picioare şi prea puţin în cap şi în alte zone. Rusia are nevoie de un transplant total. China are nevoie de un cvintuplu bypass. Iar Japonia are nevoie de un tratament medica mentos care să-i scadă drastic colesterolul. (Franţa, Germania şi alte câteva state din Vestul Europei nu au nevoie de tratamente atât de radi cale, dar vor trebui să urmeze serioase diete fără grăsimi, pentru a fi în formă, dacă vor să îmbrace varianta lor de cămaşă de forţă din aur – Uniunea Monetară Europeană. Această dietă este uneori greu de suportat şi va cere unele reale schimbări ale modului de viaţă, din care cauză Uniunea Monetară Europeană va fi mult mai greu de susţinut politic decât îşi închipuie mulţi.)

Eu am crescut într-o perioadă în care cea mai mare ameninţare externă pentru America o reprezenta forţa militară din Rusia şi China şi forţa economică a Japoniei. Mi se pare însă că fetele mele, care au acum 10 şi, respectiv, 13 ani, vor creşte într-o perioadă în care cea mai mare ameninţare pentru America va veni din partea *slăbiciunii* militare a Rusiei şi Chinei şi a *slăbiciunii* economice a Japoniei. Adaptarea la acest nou sistem va fi extrem de dificilă pentru cele trei ţări. Este adevărat, aceste ţări sunt diferite, şi provocările la care sunt expuse sunt diferite, dar nu atât de diferite cum s-ar putea crede.

Japonia

Acum vă voi dezvălui un mic secret economia Japoniei a fost întotdeauna mult mai apropiată de

economia comunistă decât de cea capitalistă. Sau, după cum spune Walt Mossberg, editorialist pe probleme tehnice la Wall Street lour n-ai. „Japonia a fost ţara comunistă cu cel mai mare succes din lume". De fapt, a fost singura ţară în care comunismul într-adevăr a funcţionat Realmente. În timpul Războiului Rece, Japonia a fost guvernată de un singur partid, Partidul Liberal Democratic (LDP). Japonia era guvernată de LDP, iar statul era condus de nomenclatură, elita birocratică, la fel ca în Rusia şi China. Aceste elite birocratice hotărau deseori unde trebuiau repartizate resursele. În *Japonia presa scrisă şi audiovizuală era incredibil de docilă şi, chiar dacă nu era contro lată în mod oficial de guvern, în esenţă se ghida în funcţie de el. Comportamentul populaţiei japoneze era profund conformist, iar cine se abătea de la normă, avea de plătit un preţ mare. Nonconformiştii nu erau trimişi în gulaguri, ci în propria lor Siberie internă. În Japonia, noncon formiştii erau etichetaţi drept „*Ma*dogiwazoku", ce*e*a *c*e s-*ar traduce p*r*in „*ce*i *ce p*rivesc *d*e *l*a *f*ereastră", pe*ntru c*ă *d*eseori *l*o*curile l*o*r d*e *m*u*ncă*

erau orientate spre fereastră, cu spatele la colegii lor de muncă şi erau, practic, evitaţi. Această populaţie conformistă era dispusă să accepte multe ore de muncă drept răsplata unui standard de viaţă în creştere, contracte de muncă pe viaţă şi o anumită stabilitate a vieţii. Japonia avea un program forţat de economii, prin care cetăţenii, ca şi instituţiile erau siliţi să economisească şi să investească, în loc să consume. Dacă comunismul sovietic ar fi funcţionat măcar pe jumătate atât de bine ca varianta japoneză, Moscova nu ar fi pierdut niciodată Războiul Rece.

Evident, această descriere este doar ironică.

Economia Japoniei a avut şi un element de piaţă liberă. O treime din economia Japoniei este formată astăzi din firme de vârf, scutite de impozite şi competitive la nivel mondial, cum sunt Sony, Mitsubishi, Canon şi Lexus. Acestea se numără printre cele mai bune din lume şi i-au adus Japoniei o grămadă de bani. Aceste economii au protejat celelalte două treimi ale economiei japoneze – segmentul comunist, format din firme dinozauriene, umflate, sclero zate, care au supravieţuit ani de zile graţie barierelor protecţioniste ridicate de statul unipartid din Japonia. Japonia a adunat atât de mulţi bani în timpul Războiului Rece, încât a trecut prin primul deceniu de globalizare fără pierderi, deşi, din 1992, economia ei n-a mai înregistrat, practic, nicio creştere. În schimb, Coreea s-a orientat după modelul japonez, dar nu a dispus de uriaşele rezerve ale Japoniei atunci când s-au spart zăgazurile, aşa încât adaptarea ei a fost dureroasă, brutală şi de azi pe mâine.

În sfârşit, dacă Japonia vrea să evite o stagnare permanentă, va trebui să „privatizeze” segmentul comunist al economiei japoneze, exact ca în Rusia şi China. Firmelor şi băncilor ineficiente trebuie să li se dea lovitura de graţie, iar capitalul lor mort să fie transferat la firme mai eficiente. Este ceva ce deja creează imense tulburări sociale în interiorul Japoniei.

America este o societate în care normele culturale – flexibilitatea şi transparenţa – se acordă perfect cu normele lumii afacerilor pe care sistemul globalizării le apreciază cel mai mult – flexibilitatea şi transpa renţa. În Japonia nu există acest acord. Cultura ei este secretă şi opacă şi sistemul său este renumit prin rigiditatea sa. Cu cât discrepanţa dintre normele culturale ale unei ţări şi normele sistemului globalizării sunt mai mari, cu atât mai contorsionat va fi procesul de adaptare la acest sistem. În lumea musulmană, femeile pioase poartă un văl pe faţă pentru a ţine lumea exterioară la distanţă. Japonia este ca

o insulă acoperită de un văl. Vălul este foarte delicat şi aproape invizibil, dar el există şi ţine la

4 i8 LEXUS ŞI MĂSLINUL

distanţă cu mult mai mult din lumea exterioară decât poate bănui vizitatorul obişnuit

Cu toate acestea, istoria Japoniei ne spune că această ţară este capa bilă de schimbări şi de adaptarea la noi sisteme, dar numai după ce a atins punctul de criză care să-i forţeze mâna. Nu mă îndoiesc că Japonia poate fi din nou o formidabilă putere economică, dar aceasta se va întâmpla abia după ce ea va trece prin câteva dureroase ajustări sociale, politice şi culturale. Să luăm doar o frumoasă şi veche tradiţie japoneză şi anume consiliile de supraveghere ale aproape tuturor societăţilor publicecu excepţia firmelor celor mai moderne, americanizate, de genul Sony – sunt alcătuite din cadre de conducere la pensie şi active, deţinătorii de acţiuni neavând, practic, niciun vot în Japonia, membrii consiliilor de conducere nu sunt independenţi, veniţi de undeva din afară. Într-un asemenea sistem închistat nu există nicio posibilitate de schimbare sau de distrugere creatoare cu viteza cerută de viitorul de ce niu. Până la urmă se va adapta Japonia? Va trebui. Dar nu fără greutate.

Când am vizitat Tokio la începutul anului 1999, un prieten al meu de la Ministerul de Externe al Japoniei şi-a început conversaţia cu mine după cum urmează: „Fiul meu ne-a informat (pe soţia mea şi pe mine) cu puţin timp în urmă că doreşte să devină manager de fonduri, dar nu vrea să lucreze pentru o bancă japoneză. Vrea să lucreze la o bancă internaţională. Instituţiile japoneze cu care tinerii din generaţia mea ar fi vrut în mod automat să colaboreze, ca şi băncile mari, dispar. Este ceva nou. Soţia mea nu l-a putut înţelege pe fiul nostru. De aceea el i-a spus: Dacă vrei să înţelegi ce vreau eu să fac, urmăreşte acest film/ I-a dat o casetă video cu filmul Other People’s Money, despre

un financiar din New York care preia o companie muribundă din New England (şi o revitalizează). Soţia mea mai e şi acum supărată".

O altă prietenă japoneză care lucrează în recrutarea de personal de conducere îmi spunea că întotdeauna a întâmpinat dificultăţi încercând să atragă japonezi pentru companiile americane, deoarece în Japonia se ştie despre aceste firme americane că, spre deosebire de cele japoneze, practică cei „3 K – *kitsui*, cuvântul japonez pentru foarte solicitant, *kaik Oy* în japoneză concediere, atunci când oamenii nu au performanţe şi *kyoso*, însemnând în japoneză competiţie". Dar timpurile se schimbă în Japonia şi la fel şi japonezii. Prietena mea mi-a spus că acum li se adresează astfel clienţilor: „Chiar dacă credeţi că astăzi vă înscrieţi pe viaţă la o companie japoneză, dimineaţa s-ar putea să vă treziţi şi să descoperiţi că foarte curând veţi lucra pentru o companie străină, aşa că aţi putea să vă angajaţi acum şi să învăţaţi să vă adaptaţi".

DACĂ VREŢI SĂ VORBIŢI CU O FIINŢĂ UMANĂ, APĂSAŢI 1 419

China

China se va adapta şi ea cu greu – nu din considerente culturale, ci politice. China vrea, dar nu găseşte calea. Cea mai mare greşeală pe care o fac unii strategi este să creadă că China va creşte cu începere de astăzi în mod continuu sub aspect economic şi militar până când, peste 20 de ani, va ajunge să concureze cu Statele Unite şi va deveni o superputere de acelaşi calibru. Eu nu cred.

Să nu mă înţelegeţi greşit în douăzeci de ani China poate deveni o forţă economică şi militară capabilă să rivalizeze cu Statele Unite, dar drumul până în acel punct nu va fi o linie dreaptă. Pe drum va fi un uriaş atenuator de viteză, care va trebui depăşit mai întâi. În ianuarie 2000,

aproximativ 40% din economia chineză consta din întreprinderi şi bănci proprietate de stat, multe dintre ele falimentare sau neproductive. Singurul mod în care China se poate îngriji de milioanele de chinezi care muncesc pentru aceste firme este să le privatizeze, închizând sau contopind firmele slabe şi orientând capitalul spre cele eficiente şi profitabile. Unicul mod în care China poate face acest lucru fără şomaj masiv este un masiv aflux de investiţii străine.

Este adevărat că astăzi China a atras un grad înalt de investiţii străine directe în anumite fabrici, dar moneda ei nu este total converti bilă şi nici nu are o piaţă de acţiuni şi de obligaţiuni pe care străinii să poată acţiona liber. Apoi, în China există încă un capitalism clientelar, care începe să descurajeze mulţi investitori străini. Mai mult, Partidul Comunist din China se află la conducerea unei serii de afaceri şi scandaluri de corupţie de pe urma cărora se finanţează şi îşi consolidează puterea. Un exemplu pentru proporţiile acestei masive corupţii oficiale din China a fost făcut cunoscut în octombrie 1998 în urma unei exper tize cu privire la achiziţiile de cereale făcute de statul chinez, care a scos la iveală faptul că, din cele 65 miliarde dolari rezervaţi începând din 1992 pentru achiziţiile de cereale, 25 miliarde sau aproximativ 40% au „dispărut". Potrivit numărului din 2 noiembrie 1998 al revistei Time, s-a constatat că o mare parte din sumele lipsă au fost cheltuite de funcţionari guvernamentali pentru luxoase locuinţe personale, pentru comerţul cu hârtii de valoare speculative şi achiziţionări de maşini şi telefoane celulare. Dilema Chinei este că ea nu poate atrage suficient capital de la Turma electronică pentru a salva jumătate din economia sa falimentară care se află în proprietatea statului fără a ridica întregul său sistem de operare de la DOSC – apital 1. O la 6. O şi fără a instala un real software al statului de drept. Dar toate acestea se vor

izbi frontal de obi ceiurile şi interesele partidului corupt de la cârma Chinei.

430

De aceea nu se poate porni în linie dreaptă din punctul în care se află acum China până la cel în care doreşte să se afle peste douăzeci de ani şi nici nu se poate presupune că, sub conducerea Partidului Comunist Chinez, va deveni un sistem autoritar tot mai bogat Este un nonsens. Mai devreme sau mai târziu, se va izbi de limitele pe care şi le-a autoimpus – limite care se datorează aderenţei continue la ideologia comunistă în multe sectoare şi obsesiei statului în ce priveşte controlul politic, într-un anumit punct China fie că nu va deveni mai bogată, fie că nu va mai fi atât de autoritară cum este astăzi, dar ceva va trebui să se schimbe, pentru că ceea ce-şi poate permite astăzi guvernul chinez, nu-şi va mai putea permite o dată ce ţara va fi în întregime conectată la Turma elec tronică. Cei care sunt de altă părere, comit o mare greşeală dând prea mult crezare liderilor chinezi şi neînţelegând marile provocări cărora trebuie să le facă faţă China în contextul sistemului globalizării. Tranziţia Chinei nu va fi floare la ureche. Dacă 1, 2 miliarde de oameni care merg cu o viteză de 80 mile pe oră dau peste un obstacol, zguduirea se va simţi în toată lumea. Momentul în care China se va izbi de un asemenea obsta col va produce cea mai serioasă ameninţare la stabilitatea lumii – încă o dată, nu din cauza forţei ei, ci a slăbiciunii ei. Aceasta deoarece, odată ce China va abandona complet ideologia comunistă şi se va confrunta simultan cu forţa întreagă şi traumatizantă a ajustării conform sistemului globalizării, presupunând deschidere economică şi politică, unica ideologie la care va putea recurge regimul pentru a ţine ţara adunată la un loc, a-şi legitima guvernarea şi a distrage atenţia naţiunii va fi cea a vechiului şi răsucitului măslin al Chinei – naţionalismul său. O Chină naţionalistă

care găseşte că noul sistem al globalizării este pur şi simplu prea greuu poate reprezenta o ameninţare reală la stabilitatea sistemului.

Rusia

Acelaşi lucru este valabil şi pentru Rusia şi încă într-o măsură şi mai mare, deoarece ea porneşte de la o bază mult mai joasă decât *China sau Japonia*.

Este adevărat, Rusia este în continuare o ţară cu o armată puternică, dotată cu arme nucleare. Dar acum ea este integrată în sistemul globa lizării, ceea ce înseamnă că slăbiciunea Rusiei şi nu forţa ei reprezintă o ameninţare iminentă pentru stabilitatea lumii şi va reprezenta încă ceva timp. Prăbuşirea economiei Rusiei în august 1998 a adus într-o lună instituţiilor financiare occidentale mai multe daune decât şaptezeci de ani de comunism în Rusia. Unii politicieni şi analişti de politică externă

DACĂ VREŢI SĂ VORBIŢI CU O FIINŢĂ UMANĂ, APĂSAŢI 1 431

sunt atât de încântaţi de Războiul Rece, încât pur şi simplu nu văd că Rusia de astăzi este altceva decât Uniunea Sovietică, iar sistemul internaţional de astăzi este altceva decât cel din timpul Războiului Rece. Este uluitor cum Germania nazistă, care a declanşat un război împotriva omenirii şi a exterminat şase milioane de evrei, s-a transformat de-a lungul a două generaţii într-o democraţie prosperă şi este acceptată ca una dintre cele mai vibrante democraţii din lume. Dar Războinicii Reci încă mai consideră Rusia o ţară incapabilă de schimbare şi sortită congenital să fie duşmanul geopolitic al Americii – pe veci.

Nu, n-ar trebui să tratăm Rusia de astăzi la fel ca pe Canada, doar pentru că acolo au avut loc o dată alegeri democratice. Este o ţară mare, cu o istorie mare şi mari stocuri de arme nucleare şi va continua să se întreacă cu America pentru împărţirea influenţei la fel ca oricare altă

mare putere. Dar acest lucru este valabil şi în ceea ce priveşte Franţa. Rusia nu mai este Uniunea Sovietică. Este o naţiune în plină tranziţie incertă care are loc în contextul unui sistem internaţional foarte diferit. Se prea poate ca Rusia să nu fie în stare să realizeze tranziţia la DOSC – apital 1.O., de 6.O. nici să nu mai vorbim, dar nu se poate spune dinainte că nu va reuşi s-o facă. Ca şi în cazul Chinei şi Japoniei, avem enorm de pierdut prin tranziţia Rusiei –, pe care nu o putem determina, dar o putem influenţa. Nu stă în puterea noastră să facem din Rusia un loc mai bun, dar trebuie să stea în puterea noastră să facem din ea un loc mai puţin periculos, furios şi izolat Din această cauză extinderea NATO a fost o greşeală. În sistemul globalizării, problemele cele mai arzătoare pentru Statele Unite sunt vânzările de focoase de explozibile pe piaţa neagră, reducerea armelor nucleare strategice, degradarea mediului înconjurător, controlul asupra unor state escroace ca Irakul sau Coreea de Nord şi viruşii financiari. Niciunul dintre aceste subiecte nu poate fi abordat eficient de America fără cooperarea cu o Rusie oarecum stabilă şi pe cale de democratizare. De aceea, prioritar pentru noi este să atra gem Rusia într-o colaborare şi să facem tot ce e necesar pentru a promova acolo reforme politice, nu să ne preocupăm de extinderea NATO, care nu poate decât să îngreuneze colaborarea cu Moscova.

La începutul anului 1998, eram la Praga în biroul lui Karel Kovonda, adjunctul ministrului de externe ceh. Pe parcursul explicaţiilor lui foarte elocvente în favoarea extinderii NATO în Republica Cehă, el şi-a expus şi consideraţiile sale asupra modului în care globalizarea afecta vecinătatea sa imediată şi Republica Cehă în general.

„Mă bucur de atmosfera internaţională de aici de când Războiul Rece a luat sfârşit, iar Republica Cehă este deschisă spre întreaga

lume”, a spus Kovonda… Copilul meu merge la grădiniţă împreună cu o fetiţă din Coreea şi cu copii din Croaţia şi Bosnia. Cumpăr delicatese din China de la băcanul din colţ. Dar reversul medaliei este că în casa de alături s-au instalat câţiva mafioţi ucraineni. Toate acestea în orăşelul meu satelit de lângă Praga. În prezent se accentuează suspiciunea şi inconfortul din cauza creşterii dramatice a străinilor care trăiesc în această ţară ilegal, care muncesc în această ţară ilegal, care fac comerţ în această ţară ilegal şi fac afaceri în această ţară ilegal – fie că e vorba de cel mai obscur colţ de provincie, fie de chiar inima Pragăi. Puteţi vedea astăzi în Republica Cehă ambele feţe ale globalizării; ne aflăm la intersecţia drumurilor Europei, suntem prima staţie pentru o mulţime de emigranţi ilegali din Est, dar, pe de altă parte, graniţa noastră comună cu Germania (este acum mai puţin deschisă). Pe biroul meu se află un raport strict secret despre crima organizată la nivel internaţional şi despre activităţile criminale din această ţară. În vechile vremuri ale comunismului multe din toate aceste lucruri nu ar fi fost posibile. Când aici erau la putere comuniştii, viza pentru ţara noastră aproape că nu se putea primi. Acum intri aici fără viză. Pericolul îl constituie contrabanda cu materiale radioactive. Am prins o serie de persoane care transportau substanţe radioactive din ţări de la Est de noi în ţări de la Sud de noi. Aceste pericole creează mari griji multor oameni de la noi…”

M-am mărginit să dau din cap şi am renunţat să mai întreb de unde credea el că veneau aceste periculoase substanţe radioactive şi cum avea de gând să soluţioneze problema, dacă Rusia ar fi deranjată de extinderea NATO.

În Rusia, China şi Japonia sunt lideri din generaţia Războiului Rece, care încearcă să gestioneze tranziţia în era globalizării şi în multe cazuri, pur şi simplu, le lipsesc

instrumentele necesare. Deşi ruşii au eliminat planificarea de la centru, ideologia comunistă şi comisarii, ei n-au fost în stare să elimine aşa de uşor cultura comunismului şi s-o înlocuiască cu cultura capitalismului.

Într-adevăr, în Rusia, China şi Japonia ar trebui, probabil, să aşteptăm ca ceea ce numea Robert Hormats „generaţia sfârşitului de mileniu" – cei care s-au format în sistemul globalizării – să preia puterea în aceste ţări pentru ca acolo să se producă o cotitură radicală. „Când cineva mă întreabă, spune Hormats, cum s-ar putea produce schimbări politice în Rusia, eu spun întotdeauna că acesta este un proces care durează nouă luni şi apoi încă douăzeci şi unu de ani. Iar acum Rusia se află chiar la mijlocul acestui proces".

DACĂ VREŢI SĂ VORBIŢI CU O FIINŢĂ UMANĂ, APĂSAŢI 1 433

Îngrijorător este ceea ce se petrece în acest interval, în timp ce noi aşteptăm această nouă generaţie. Am comparat mai înainte instituţiile cu ţările şi sunt multe de spus în legătură cu această comparaţie. Dar într-o singură privinţă ţările nu vor fi niciodată la fel ca instituţiile. Companiile pot să crească, să eşueze, să cadă şi să dispară. Ţările pot să crească, să eşueze şi să cadă – dar rareori se întâmplă să dispară. În schimb, continuă să existe ca state eşuate. Imaginaţi-vă că IBM dă faliment, dar rămâne mai departe pe piaţă cu toţi vânzătorii şi managerii săi neplătiţi, vânzând componente de computere pe piaţa neagră, încercând să escrocheze vechii clienţi şi să demonstreze cât de important a rămas, în timp ce le pune beţe-n roate vechilor concurenţi.

Unul dintre motivele pentru care era globalizării dinainte de 1914 a dat greş şi a afluat în primul Război Mondial l-a constituit faptul că Imperiul Austro-ungar, una dintre principalele piese din sistemul european al echilibrului de puteri din acele zile, a cunoscut o lungă şi

lentă erodare a puterii care s-a accentuat între 1909 şi 1914. Imperiul Austro-ungar a înţeles că ieşea din marea cursă pentru putere sub aspect economic, militar şi politic. În loc să îndure în linişte această umilinţă, el s-a comportat ca pistolarul care joacă un poker pe care ştie că nu poate să-l câştige. El răstoarnă masa şi începe să tragă. În cazul Imperiului Austro-ungar, acesta s-a aliat cu Germania pentru a elimina Serbia într-un război local, fiind conştient că toate acestea vor duce la un război mondial cu Rusia.

Dacă Serbia, Albania şi Algeria joacă fals, s-ar putea să fie cam neplăcut, dar sistemul ca întreg nu va fi în pericol. Dar ceea ce nu ştim, este ce se va întâmpla dacă şi atunci când state mari, cum sunt Rusia, Japonia sau China, eşuează în procesul globalizării, dar dispun în continuare de puterea militară din vechiul sistem. Aşa cum arăta analistul politic Robert A. Pastor în cartea sa A Century's Tournev: How the Great Powers Shane the World provocarea constituită de sistemul glo balizării după Războiul Rece a fost într-adevăr foarte asemănătoare cu provocarea constituită de sistemul Versailles după primul Război Mondial: cum îi integrăm în sistemul câştigătorilor pe cei învinşi? Pacea de la Versailles a făcut un lucru mizerabil din integrarea celor care au pierdut şi pe care i-a nemulţumit atât de mult, încât a şi fost aruncată sămânţa celui de al doilea război mondial. Pacea care a urmat celui de al doilea Război Mondial a făcut un lucru bun integrându-i pe marii învinşi – Germania şi Japonia – ceea ce a contribuit la stabilizarea atât a Europei, cât şi a Asiei.

434

În cazul lumii de după Războiul Rece problema este următoarea: cum îi integrăm pe cei care au pierdut din cauza Războiului Rece în sisr temui globalizării orientat spre piaţă şi compus mai ales din state democratice? Este un lucru deosebit de dificil, observă Pastor, pentru că pacea care a urmat Războiului Rece diferă de pacea de la

Versailles prin aceea că victoria din Războiul Rece a aliaţilor occidentali nu a fost una necondiţionată. Occidentul nu a ocupat Rusia sau China sau Vietnamul şi, prin urmare, capacitatea sa de a influenţa sau modela politicile interne ale învinşilor Războiului Rece a fost limitată, cu variaţii mari de la ţară la ţară. Cu toate acestea, sistemul este enorm interesat în integrarea cu succes a unor ţări ca Rusia şi China. Principalul ingre client al oricărui sistem internaţional stabil constă, după cum spune Pastor, în aceea că principalii contestatari cred că e preferabil să mizeze pe sistem decât să îl răstoarne". Până acum acest lucru mai este valabil pentru Rusia şi China în ce priveşte sistemul globalizării. Dar ce se va întâmpla în momentul în care, pentru aceste ţări, ca şi pentru altele, va deveni pur şi simplu mult prea greu să se încadreze? Ţările care nu pot produce microcipuri vor produce, în schimb, tulburări?

Problema nu se pune numai pentru ţările în curs de dezvoltare, sau pentru cei care nu au deprinderile necesare, ci chiar şi pentru *cei care pot produce microcipuri*. O chestiune legată de faptul că lucrurile devin „pur şi simplu prea grele" pentru oameni în zilele noastre este aceea că ele se desfăşoară şi „mult prea repede". Ritmul schimbării în sistemul globalizării a ajuns atât de rapid, condiţiile succesului evoluând con stant, încât nimeni nu mai are senzaţia că se află pe un teren sigur aşa cum părinţii noştri cel puţin păreau să se simtă într-o lume de ziduri, în care apartenenţa la un sindicat sau o carieră de o viaţă în cadrul aceleiaşi companii păreau să garanteze stabilitatea vieţii unei persoane. După apariţia primei ediţii a acestei cărţi am primit o scrisoare emoţionantă de la o femeie din Roanoke, Illinois, care exprima elocvent îngrijorarea pe care o aud deseori de la oameni, dar pentru care nu pot oferi un răspuns uşor: ce se întâmplă dacă viteza schimbării impuse de noul sistem depăşeşte ceea ce

pot suporta indivizii, companiile şi ţările? Iată scrisoarea:

Dragă domnule Friedman, sper ca această scrisoare să vă par vină şi că veţi putea dezlega o enigmă pentru mine. V-am urmărit la mai multe talk-show-uri şi m-aţi impresionat suficient pentru a vă cumpăra cartea. Am citit-o de mai multe ori, fără să fi găsit răspuns la întrebarea mea: unde mă situez eu, de fapt, pe piaţa din zilele noastre? Soţul meu şi cu mine am lucrat întotdeauna pe cont pro

prin, dar fără succes. În 1984, am reuşit să intru la colegiu unde m-am înscris cu frenezie la toate cursurile pe care mi le puteam permite, inclusiv calculatoare, economie, titluri de valoare, afaceri şi con stabilitate. Economia locală trecea printr-o perioadă de profundă recesiune, întrucât ceea ce afecta firma Caterpillar afecta toată lumea din zonă. Ceea ce am găsit de lucru nu a dus nicăieri şi, în cele din urmă, m-am pensionat. Între timp soţul meu s-a apucat să vândă computere făcute acasă; a fost prima oară când a câştigat ceva bani. Odată cu afluxul de computere sub 1.000 dolari, acest curs pozitiv a luat sfârşit. Amândoi cunoaştem toate elementele esenţiale ale afacerii, inclusiv Internet şi computere, dar nu vedem cum ne-am putea găsi locul pe piaţa globală. Ştim „cum” să vindem, dar nu şi „ce” să vindem. De pildă, am toate instrumentele necesare pentru a scrie un roman american, dar îmi lipseşte talentul… Atunci când mi lionarii şi-au plantat seminţele la bursa de valori, noi eram faliţi. Care e locul omului de rând în această mare piaţă globală? Nu suntem sân gurii aflaţi într-un asemenea impas. Avem numeroşi prieteni de aceeaşi parte a gardului, care stau să se întrebe ce s-a întâmplat cu noi şi încotro s-o apucăm de-acum încolo. Poate veţi dori să vă referiţi şi la această

problemă în viitoarea dumneavoastră apariţie editorială.

Aş vrea să deţin un răspuns simplu. Se pare că nu trece zi fără să apară vreun articol în vreun ziar avertizând lucrătorii şi şefii lor să facă reduceri, să deprindă noi aptitudini, să rupă vechile legături, să intre pe Web, să devină mai rapizi, mai flexibili, mai pregătiţi să se debaraseze de vechi şi de nou şi să introducă „şi mai noul", să se acomodeze cu programul. Singura problemă este însă aceea că programul pare să se schimbe la fiecare şase luni, ceea ce este pur şi simplu mult prea repede şi mult prea greu pentru multe persoane educate, ca să nu mai vorbim de cele fără educaţie. Cum vor începe oare oamenii să reacţioneze când vor găsi că acest sistem este mult prea dificil şi prea rapid pentru mult prea mult timp?

Pur şi simplu prea conectată

Un alt mod prin care globalizarea poate ameninţa globalizarea ar putea consta în aceea că sistemul funcţionează atât de bine şi lumea este atât de strâns conectată, încât grupuri mici – fie ele investitori sau oameni furioşi superputernici – pot provoca prin excesele lor prăbuşirea întregului edificiu. Dacă staţi astăzi de vorbă cu cei din băncile de investiţii de pe Wall Street, ei vă vor spune că ceea ce i-a surprins total în prăbuşirea pieţii în august-septembrie 1998 a fost constatarea că sis

436

temul era cu mult mai conectat decât crezuseră ei. Niciunul dintre modelele lor de risc – care se bazau pe corelaţiile anterioare dintre investiţii şi anumite evenimente – nu anticipase tipul de reacţii în lanţ care a făcut de râs în 1998 întreaga reprezentare despre diversificare. Companiile care îşi închipuiseră că, investind în diferite instrumente financiare cu diferite termene de scadenţă, în diferite monede, pe diferite pieţe din diferite ţări, se diversificaseră, au descoperit rapid că toate investiţiile lor erau o verigă dintr-un lung lanţ din care nu

au putut să iasă atunci când pieţele au dat semne de cădere în picaj. O verigă din lanţ o atrăgea pe alta. Datorită globalizării, acest lanţ a devenit pe zi ce trece mai lung şi mai strâns şi adevărul înspăimântător este că noi încă nu înţelegem pe deplin ce înseamnă această conectare puternică şi cum ne putem proteja pe noi înşine atunci când una dintre verigi se slăbeşte.

Această conectare puternică nu se aplică numai pieţelor financiare. Să ne gândim numai la aşa-numita problemă a computerelor Y2K de la sfârşitul mileniului, construite cu ceas intern care, pentru a salva spaţiu de memorie, redau datele numai cu şase cifre – două pentru zi, două pentru lună şi două, aţi ghicit, pentru an. Astfel, atunci când trecem de la 12/31/99 la 1 ianuarie 2000, multe computere mai vechi nu vor înregis tra 01/01/2000, ci 01/01/00 şi se va crede că suntem din nou în 1900. Din fericire, bunele pregătiri şi achiziţionarea unor computere noi de către ţări şi companii au făcut ca ameninţarea virusului Y2K să fie depăşită fără probleme în momentul trecerii în noul mileniu. În loc să fie un coşmar global care să ne unească pe toţi în groază, Anul Nou 2000 s-a dovedit a fi o petrecere globală care ne-a unit pe toţi într-o sărbătoare.

Acum, după ce am supravieţuit virusului Y2K, nu înseamnă că am lăsat în spate toate problemele noastre legate de conectare. Să ne gândim doar la un alt fapt în atmosferă are loc la mare altitudine o explozie atomică prin care se degajă o enormă încărcătură electromagnetică. Dacă un terorist sau un stat banditesc detonează pe cerul Americii chiar şi o mică încărcătură atomică, toate computerele din ţară ar putea fi în aşa măsură dereglate, încât incidentul Y2K programat pentru sfârşitul mileniului ar putea părea o joacă de copii. În cartea sa Blank Check despre programele guvernamentale secrete ale SUA, Tim Weiner explică acest fenomen după

cum urmează: „Detonarea unui explozibil nuclear la 300 mile deasupra Omaha ar bombarda instanta nou teritoriul Statelor Unite de la o coastă la alta cu un flux de electroni încărcaţi. Orice sistem electronic, orice transmisie radio, orice sistem de computer din ţară ar suferi ceva de genul unui fulger la o putere înmiită. O undă de intensitate excesivă de până la 50.000 volţi ar inunda

Întreaga reţea electrică din SUA. Fenomenul a fost descoperit în 1962, când Statele Unite au detonat deasupra Pacificului trei bombe atomice. Deşi experienţa s-a produs la 800 mile depărtare de Hawaii, iluminatul electric stradal s-a întrerupt în întreg Oahu, iar în Honolulu alarmele sunau cu disperare. „Spre deosebire de problemele Y2K, efectele unui asemenea eveniment reprezintă, după cum afirmă Wiener, ceea ce inginerii numesc „necunoscutul cunoscut" – o problemă cunoscută, a cărei soluţie este necunoscută.

Mai există un mod în care a fi prea conectat poate deveni problematic pentru noi. Acesta intervine atunci când a fi conectat – ori mai degrabă supraconectat – devine insuportabil din punct de vedere social. Într-o zi din vara lui 1999, stând la birou, privirile mi-au căzut pe următoarea ştire transmisă de Associated Press din Israel. Era vorba despre un israelian care a fost tras pe dreapta luni după ce o poliţistă l-a prins şofând prin oraşul de coastă Netanya cu câte un telefon mobil în fiecare mână. Absorbit de conversaţie, bărbatul manevra volanul cu coatele, după cum nota cotidianul Haaretz. Voluntara poliţistă i-a făcut semn să oprească după ce a văzut că Mitsubishi-ul cenuşiu se deplasa de pe o parte pe alta a drumului".

Nu mă pot gândi la nicio altă ilustrare mai bună a

acestei maladii a supraconectării în afara poveştii cu automobilistul israelian, cu câte un telefon celular lipit de fiecare ureche, conducându-şi maşina cu ajutorul coatelor. Acesta este veritabilul şi durabilul virus Y2K pentru ţările dezvoltate. Este anxietatea care va apărea atunci când telecomunicaţiile se vor combina cu „Evernet”-ul – tehnologia care va permite oamenilor să intre online de pe ceasul sau telefonul lor celular, din maşină, din prăjitorul de pâine sau Walkman-ul lor – astfel încât toţi vor putea fi conectaţi oricând, oriunde.

Virusul superconectivităţii se răspândeşte zilnic şi nu are remediu. Mă aflam cu fiica mea într-un restaurant într-o zi din vara lui 1999, când m-am pomenit prins între două familii, ai căror taţi vorbeau amândoi tare la telefoanele celulare, ca şi cum s-ar fi găsit la ei în birou. Îmi venea să strig „Auziţi, sunt în vacanţă, vreau să mă desprind de problemele de serviciu şi nu să mă trezesc în biroul vostru. Nu vreau să vă aud problemele. Închideţi telefonul”. În octombrie 1999, mă aflam la Chicago la brit, ritualul evreiesc al circumciziei celui mai proaspăt nepot al meu. Chiar înainte ca mohelul, un rabin cu barba albă, să înceapă să efectueze circumcizia, a sunat telefonul celular. Ne întrebam cine între rupea această ceremonie solemnă, când, încurcat, mohelul a pus jos bisturiul şi şi-a scos celularul din buzunar. Din ce în ce mai mult mă sur

prind reacţionând faţă de cei cu telefoane celulare la fel ca faţă de cine va care fumează o ţigară la masa de lângă mine şi, anume, cu furie.

Abia aştept ziua în care în restaurante se vor introduce secţiuni izo late împotriva telefoanelor celulare şi în care, înainte de a te pofti să te aşezi la masă, ospătăriţa vă va întreba dacă preferaţi o secţiune unde accesul cu telefon celular este permis sau, dimpotrivă, interzis. De asemenea, abia aştept ziua în care Motorola va

inventa un aparat care să-ţi permită să spargi toate telefoanele celulare din jurul tău, la fel de simplu cum ar fi deschisul uşii garajului. Zap! Şi gata cu toate tonurile de apel pe o rază de cincizeci de picioare. Nu este deloc surprinzător că superconectivitatea devine maladia epocii Internetului. Pentru că, pe măsură ce Internetul şi globalizarea reduc deopotrivă timpul şi distanţele, acest proces poate să fie extraordinar pentru afaceri, dar mai poate şi să producă, din punct de vedere social, claustrofobie. The New Yorker ilustra odată acest aspect printr-un desen animat care reprezenta un bărbat conducându-şi prietena, după cină, la uşa apartamentului acesteia. Ea îi strânge mâinile şi îi spune „Mi-ar face plăcere să te invit înăuntru, Howard, dar în zece minute se deschide bursa din Hong Kong.44 Timpul şi distanţa asigură zone-tampon şi spaţii de respiraţie în vieţile noastre, iar atunci când le elimini, îndepărtezi straturi de protecţie foarte importante. Mai mulţi rabini mi-au scris că cred şi chiar speră că supraconectivitatea îi va face pe evrei să acorde mai multă consideraţie şabatului. Ideea unei zile de odihnă în care îţi închizi toate telefoanele celulare şi pur şi simplu te deconectezi ar putea deveni din nou atrăgătoare.

Un prieten care lucrează pe Madison Avenue îmi spunea că înainte de a exista telefoanele celulare şi pagerele, când lipsea şi era căutat la birou, secretara sa ar fi răspuns pur şi simplu „Allen nu e aici/4 Acum, când sună cineva şi secretara răspunde că acesta nu e la birou, următoarea solicitare este „bine, atunci faceţi-mi legătura pe telefonul său celular sau daţi-i un mesaj pe pager oriunde ar fi”. Acum se presupune că poate fi oricând găsit – practic, că nu e niciodată „afară”. „Afară” nu mai există. Astăzi eşti întotdeauna „înăuntru”. Şi atunci când eşti tot timpul „înăuntru”, eşti în permanenţă „branşat”, exact ca un server de computer. Nu te poţi niciodată opri sau

relaxa. Când a fost ultima oară când aţi auzit pe cineva spunând „Lăsaţi-mă să mă gândesc la asta peste noapte”? Pentru aşa ceva nu mai există nici timp, nici spaţiu. Un cadru de conducere de pe Wall Street îmi povestea că îi plăcea să meargă în Japonia, să lucreze toată ziua şi să se năpustească noaptea în marile

DACĂ VREŢI SĂ VORBIŢI CU O FIINŢĂ UMANĂ, APĂSAŢI 1

439

restaurante din Tokio. Numai că acum, cu avansatele posibilităţi de comunicare, lucrează toată ziua şi, chiar în momentul în care e gata să pornească spre barurile de sushi din Tokio, încep să curgă de la New York faxurile, mesajele pe pager şi apelurile pe telefonul celular... N-am mai ieşit să iau cina în Tokio de cinci ani” îmi spunea. „Sfârşesc prin a lucra 19 ore pe zi de fiecare dată când sunt acolo”.

Într-o zi, îi luam un interviu unui oficial superior britanic din domeniul apărării, care mi-a relatat că recent, la aeroport, îşi pusese telefonul celular pe banda pentru controlul cu raze X, după care uitase să îl recu pereze la capătul celălalt. Realizând după cinci minute că nu mai avea telefonul, s-a repezit înapoi şi l-a recuperat Ofiţerul de securitate de la aparatul cu raze X i-a spus că primise două apeluri în acele cinci minute, ambele din partea altor înalţi oficiali din domeniul apărării, după cum avea să descopere ulterior. Despre inspectorul de bagaje care îi găsise telefonul, oficialul britanic a remarcat în glumă că „omul ar fi putut declanşa un război dacă ar fi spus ce nu trebuia”.

Am uitat să-l întreb pe oficialul britanic dacă îşi pierduse telefonul când era în misiune oficială sau plecând în vacanţă, dar, oricum, el însuşi nu şi-ar fi dat, probabil, seama de diferenţă. Atunci când toţi sun tem conectaţi tot timpul, graniţa dintre muncă şi timp liber dispare. Mamele

şi taţii care lucrează pot sta acum mai mult timp acasă, ceea ce, în teorie, e bine. În fapt, însă, aceasta înseamnă că ziua de lucru devine de 19 ore. Am un prieten care deţine o înaltă funcţie guvernamentală în domeniul juridic, lucrând în condiţii de mare stres. Mi-a povestit că adesea vine acasă devreme sau în weekend cu telefonul celular şi încearcă să lucreze acasă pentru a mai sta cu fiica sa adolescentă. Chiar dacă aceasta înseamnă să petreacă douăzeci de minute pe oră vorbind la tele fonul celular, îşi spune că astfel tot e mai bine decât nimic. Fiica sa este de altă părere. În cele din urmă, s-a supărat atât de tare din cauza între ruperilor, încât a sfârşit prin ari spune: „Tată, stai pur şi simplu la birou”.

În ce mă priveşte, sunt de părerea fiicei prietenului meu, deşi trebuie să mărturisesc că, în diverse momente, am fost la fel de vinovat ca tatăl ei. Iar acesta nu e decât începutul. Problema virusului computerelor Y2K a fost rezolvată în câteva luni. Dar maladia socială Y2K nu va dispărea multă vreme de acum încolo. Desigur, există multe aspecte pozitive ale conectării – de la posibilitatea de a lega în reţea cartierul în care locuieşti şi, deci, de a-ţi cunoaşte mai bine vecinii, până la aceea de a avea ore de lucru mai flexibile. Totul e o chestiune de echilibru. Dacă balanţa înclină spre supraconectivitate, dacă oamenii încep să se simtă sugrumaţi de sistem, vor deveni violenţi.

Pur şi simplu prea deconectată

Unul dintre paradoxurile lumii în care suntem cu toţii din ce în ce mai conectaţi este că acest lucru ne face pe noi toţi să ne deconectăm mai uşor. Aceasta deoarece, cu cât suntem mai departe şi prinşi în reţea unii cu alţii, cu atât devine mai simplu pentru fiecare dintre noi să lucrăm singuri, la domiciliu, din casa noastră de pe plajă, din copac sau din cele mai îndepărtate colţuri ale Africii. Cu cât suntem mai mult prinşi cu toţii în reţea, cu atât putem

cu toţii să lucrăm pe cont propriu. Un prieten al meu lucrează pentru o mare firmă de consultanţă; recent, după o fuziune determinată de globalizare, şi-a pierdut, practic, biroul. Firma s-a orientat spre un sistem de împărţire a birourilor inspirat de cel din moteluri, în sensul că beneficiezi de spaţiu de birou doar atunci când ai nevoie de acesta. Toate dosarele au fost centralizate şi puse on-line, astfel încât tot ce se aşteaptă de la tine este să descarci din memoria computerului tot ce îţi trebuie. Pe hârtie apare ca mult mai eficient, dar, după cum remarca odată prietenul meu, pentru el slujba îi oferă mult mai puţine satisfacţii.

„Am avut activitate juridică timp de douăzeci de ani pentru o firmă mare", povestea. „Nu sunt chiar atât de în vârstă, dar în trecut (anii '80) când aveai o problemă de rezolvat, ieşeai pe hol şi te duceai la recipientul cu apă rece, spunându-ţi am o problemă cu o anumită corporaţie. Vor să învârtească activele în felul acesta. Apar anumite câştiguri de capital pe care le-am putea recupera. Cum crezi că ar trebui procedat?", iar unul dintre colegi ţi-ar fi spus că, în urmă cu câţiva ani, s-ar fi procedat în felul acesta, apoi ar fi venit altul şi ar fi arătat că, de fapt, lucrurile nu s-au petrecut chiar aşa, ci mai degrabă *altfel. După care, poate un alt tip – să spunem Billexpertul în domeniu al firmei, ţi-ar fi dat un sfat înţelept. În orice caz, problema se rezolva, faţă-n faţă, cu colegii într-o manieră nepretenţioasă. Ei bine, acum jumătate dintre noi nici măcar nu avem birouri. Nici măcar nu mai am o masă de lucru a mea. Trebuie să rotim mesele de lucru pentru a economisi spaţiu de birou. Nu mai există recipientul de apă rece şi nici vreun Bill pe hol, pentru că acum acesta lucrează acasă, graţie „telenavetei". Sunt sigur că Bill şi-a îmbunătăţit acum stilul de viaţă, pentru că poate lucra de acasă. Iar multe dintre răspunsurile pe care le-ar putea avea se găsesc acum undeva prin computer, dar trebuie să*

ştii cum să dai de ele. Ce îţi lipseşte, totuşi, este să-l auzi pe Bill spunând Mda, am putea rezolva aşa problema, dacă ne luăm după reguli, dar trebuie să fii atent la acest aspect. Toate aceste mici intangibile nu pot fi găsite cu ajutorul unui mecanism de căutare pe computer. Desigur, i-ai putea trimite un e-mail lui Bill la

adresa „Bill.com* şi ţi-ar putea oferi răspunsul, dar totuşi nu e chiar ace laşi lucru.*

La câteva luni după această discuţie cu prietenul meu, am dat peste o reclamă la o companie producătoare de software pentru afaceri, numită Office.com, al cărei motto era: „Mai informativă decât o plimbare la recipientul cu apă rece. Probabil că da, m-am gândit, dar nici pe departe la fel de satisfăcător.

Lucrurile nu se vor îmbunătăţi de acum încolo. Nu numai jucătorii de baseball şi baschet vor trebui să devină agenţi pe cont propriu, acum este de aşteptat ca fiecare să se mute de la un loc de muncă la altul, de la o echipă la alta sau de la o companie la alta. În noul limbaj, acum sun tem cu toţii „e-angajaţi pe cont propriu.

De ce se întâmplă toate acestea? Nicholas G. Carr, redactor la Har vard Business Review, a rezumat astfel situaţia în numărul din iunie 1999 al revistei: „Vechiul model industrial de organizare – grupuri mari de oameni care realizau o coordonare specializată – a avut un sens, din punct de vedere economic, în cea mai mare parte a secolului (în lumea zidurilor). Dar astăzi are din ce în ce mai puţin sens. Este prea costisitor şi prea incomod. Să laşi munca să penduleze liber între între echipe mici, temporare, care se pot organiza şi coordona singure răspunzând stimulilor pieţei este mult mai eficient... Confruntate cu noile economii, companiile urmăresc,

fireşte, nivele de flexibilitate din ce în ce mai ridicate. Dar oare lucrul acesta are tot atât sens şi când este vorba de oameni?”

Carr ridica această problemă ca parte a recenziei pe care a făcut-o provocatoarei cărţi a sociologului Richard Sennett despre părţile mai puţin luminoase ale acestui gen de flexibilitate şi deconectivitate. Cartea se intitulează The Corrosion of Character: The Personal Consequences of Work in the New Capitalism. (Corodarea caracterului: consecinţele în plan personal ale muncii în noul capitalism). Aşa cum observă Carr în recenzie, a fi flexibil înseamnă a fi lipsit de legături. Compania flexibilă trebuie să fie întotdeauna pregătită să abandoneze strategii, produse, oameni sau chiar clienţi pentru a se putea muta pe o piaţă mai lucrativă sau pentru a adopta un mod mai eficient şi profitabil de a face afaceri, după cum s-a întâmplat cu prietenul meu şi firma sa de consultanţă. Stabilirea de legături şi formarea de comunităţi, ataşamentul faţă de măslin – capacitatea de a-ţi decora propria masă de lucru şi de a o considera casa ta de departe de acasă – este una din trăsăturile cele mai definitorii ale fiinţei umane. Creând o lume în care ni se cere constant să rupem asemenea legături, să ne reinventăm pe noi înşine, să gândim pe termen scurt şi să rămânem flexibili, globalizarea ne aruncă pe toţi în

derivă şi îl face pe fiecare să se simtă ca un angajat temporar. Para frazând argumentul lui Sennett, Carr arată că acest lucru ne face pe toţi să ne simţim „nesiguri de cine suntem şi cum ar trebui să reacţionăm. Pe ansamblu, erodează fundamentele societăţii. Nu ne mai ataşăm de alţi oameni; facem echipă cu ei. Nu mai avem prieteni, ci doar contacte. Nu mai suntem membri ai unei comunităţi rezistente şi ocrotitoare; devenim noduri din reţele care se schimbă mereu şi sunt utilitariste în sensul rece al

cuvântului… Dar de fiecare dată când ne reinventăm, schimbăm înţelesurile aduse în noi de experienţe trecute. În locul unei etice a noastră ca persoane cu legături clare rămânem cu un sens ironic despre noi înşine ca închipuiri. Devenim nereali, virtuali”.

Cel mai înspăimântător lucru în toate acestea, observă chiar Sennett în cartea sa, este că o asemenea situaţie este rezultatul a ceva ce numim „progres”. Citez: „Aparte în privinţa incertitudinii de astăzi este că aceasta există fără niciun dezastru istoric la orizont; dimpotrivă, ea este întreţesută în practicile cotidiene ale unui capitalism viguros. Instabilitatea este concepută ca fiind normală”. Întreprinzătorul distructivereator al lui Schumpeter „ne este prezentat ca tipul ideal. Probabil că inevitabila consecinţă este corodarea caracterului”.

Trebuie remarcat, desigur, că acea flexibilitate total lipsită de rădăcini pe care o descrie Sennett, chiar dacă uneori este înspăimântătoare, poate fi deopotrivă eliberatoare. Dacă rămân mai puţine ziduri care să te protejeze în slujba pe care o ai la un moment dat, în acelaşi timp există deopotrivă mai puţine ziduri care să te împiedice să-ţi găseşti o nouă slu jbă. Mai mult, flexibilitatea acestui sistem înseamnă şi că sancţionarea eşecului este mult mai redusă. După cum arată chiar Carr, „Poţi să fi ratat total ultima sarcină de serviciu, dar există şanse mari ca următoarea să fie mai bine adaptată talentelor tale”.

Vom găsi, oare, fiecare dintre noi, un etaj, un birou, un magazin, o pagină Web, o casă de care să ne putem agăţa suficient timp pentru a prinde rădăcini pentru măslinii noştri, ori suntem condamnaţi acum la o continuă cursă în sus şi în jos cu liftul? Modul în care oamenii se vor raporta la globalizare, respectiv problema de a şti dacă se vor revolta împotriva ei, va depinde în cele din urmă de răspunsul dat la întrebarea de mai sus.

Pur şi simplu prea multă imixtiune

În vara lui 1999, am vizitat Chicago, unde am stat la un hotel dintr-un mare lanţ. Dimineaţa, am coborât să înot în piscină, lăsându-mi cheia de

la cameră în buzunarul costumului de baie. Pierzând cheia în piscină, m-am întors, în costum de baie, la recepţie şi am cerut una nouă.

„Îmi puteţi arăta un act de identitate cu fotografie?”, m-a întrebat recepţionera.

„Nu”, am spus. „Sunt în costum de baie şi nu am niciun act la mine”.

„Nicio problemă”, a replicat recepţionera. A apăsat câteva taste la computer, după care s-a uitat la mine şi m-a întrebat „Care sunt vârstele celor două fiice ale dumneavoastră?”

Fiicele mele nu erau atunci cu mine, dar stătusem cu ele în acest hotel cu un an în urmă. Am răspuns corect la întrebarea recepţionerei despre vârsta lor şi aceasta mi-a înmânat o nouă cheie. Totuşi, întâmplarea m-a supărat. Nu m-am putut împiedica să nu mă întreb ce alte informaţii mai au despre mine şi familia mea în acel mic computer şi cui le vând. Câteva luni mai târziu, am primit o scrisoare de la un vechi prin eten, Richard Day, pe care îl întâlnisem la Beirut în 1982, fără, însă, să mai ţinem legătura. Richard, care este consultant, locuieşte în Dubai. Scrisoarea lui se referea, în esenţă, la următoarele: ţi-am găsit adresa pe un site de Internet pentru căutarea persoanelor. Am fost surprins să constat că, pentru numai 99 de dolari, aş fi putut comanda o verificare completă a creditului tău, cuprinzând, printre altele, o listă completă a bunurilor tale. Mi-am păstrat cei 99 de dolari, dar m-am întrebat până unde au putut ajunge lucrurile. Fiicele tale şi

fiii mei se pot verifica reciproc în feluri pe care tu şi cu mine nu le-am fi visat niciodată ca fiind posibile.

Iar acesta e doar începutul. Prima regulă a Internetului este că sun tem cu toţii conectaţi, dar nimeni nu are realmente controlul. Cu alte cuvinte, Internetul este orwellian în puterea sa de pătrundere, dar nu există Fratele mai mare. În locul acestuia sunt, însă, mai mulţi Fraţi mai mici. Feriţi-vă de Fraţii mai mici. Ceea ce face Internetul este să supra-împuternicească indivizii, paginile de Web, corporaţiile şi hotelurile – Fraţii mai mici –, astfel încât ajung în situaţia de a strânge cantităţi un aşe de informaţii în afara oricărui control guvernamental. Unii dintre aceştia le vor utiliza într-un mod responsabil; alţii nu. Un studiu din 1999 al Centrului pentru Democraţie şi Tehnologie a descoperit că mai puţin de 10% din paginile Web respectă orientările de bază ale OCDE privind protecţia sferei private, care prevăd că indivizii au dreptul să se aştepte ca niciodată personală pe care o încredinţează Internetului să nu fie utilizată fără consimţământul lor, dreptul de a corecta orice erori şi cel de a se întemeia pe faptul că orice dată confidenţială va fi protejată împotriva abuzurilor.

444

Aşa cum am mai arătat, unul din aspectele pozitive ale globalizării şi ale Turmei electronice ar fi promovarea transparenţei în problemele financiare. Atât companiile, cât şi ţările care vor să adere la turmă trebuie să dezvăluie pieţei lucruri pe care în trecut le ţineau ascunse. Dar exact aşa cum ţările şi companiile nu au unde să se ascundă, tot astfel nici pentru indivizi nu există loc de ascuns. Orice apel telefonic, orice chitanţă, orice reţetă medicală, orice casetă video împrumutată, orice călătorie cu avionul, orice folosire a bancomatului este înregistrată undeva într-un computer al Turmei electronice şi nu puteţi şti niciodată când se va răzbuna. Dacă aveţi o treabă cu Preşedintele

Statelor Unite, ţineţi seama că, într-o bună zi, un anchetator special poate controla toate convorbirile telefonice avute cu acesta şi va şti de orice cravată pe care i-aţi cumpărat-o Preşedintelui cu cartea dumneavoastră de credit. Obişnuiţi să vizitaţi des pagina Web „Hot Sex”? Dacă da, nu uitaţi că astăzi paginile Web sunt în aşa fel instalate, încât toţi cei care le frecventează lasă în urmă ceea ce este cunoscut ca aşa-numitul cookie. Aceasta este un fel de amprentă electronică care poate fi recunoscută pe.com puterul dumneavoastră Comercianţilor online le plac aceşti cookies, pentru că le arată cine le vizitează site-ul, aşa încât îi pot bombarda direct cu toate ofertele posibile. Nimeni nu ştie dacă urmele de cookie nu pot ateriza într-o zi într-o bancă de date, la care oricine are acces.

Nu vă tulbură toate acestea? Atunci gândiţi-vă la următoarea situaţie: în 1998 am văzut la televizor o reclamă comercială pentru un produs numit Guard Dog C, câine de pază”), un software pentru securitatea datelor şi codificare pentru computerul dumneavoastră şi pagina dumneavoastră privată Web. Reclama arată o siluetă spionând prin jaluzelele unei ferestre, în timp ce o voce spune din off „Internetul este fereastra dumneavoastră spre lume”, dar poate fi şi o fereastră spre dumneavoastră Dacă nu doriţi această din urmă variantă, alegeţi software-ul Guard Dog, căci „împiedică Web-ul să navigheze în dumneavoastră” După câteva luni am văzut la ABC News un reportaj care explica exact de ce aţi putea dori un Guard Dog. Reportajul suna astfel: potrivit unui sondaj la scară naţională din vara lui 1998, „81% dintre americani cred că datele privitoare la persoana lor, inclusiv credibilitatea lor, starea sănătăţii şi relaţiile financiare nu sunt în securitate”. Reportajul adăuga că unele state, cum ar fi Texasul, deja au introdus în reţea dosarele lor penale. Pentru suma de 3, 15 USD pentru un nume căutat poate fi

consultată banca de date a antecedentelor penale. O companie offshore numită Public Data, cu sediul în Anguilla, ins. Antile, cumpără masiv acte pub lice şi le introduce într-o bancă de date din reţea care poate fi folosită

DACĂ VREŢI SĂ VORBIŢI CU O FIINŢĂ UMANĂ, APĂSAŢI 1

445

contra sumei de doar 3 cenţi pentru fiecare apel de căutare. Public Data oferă o listă întreagă de date, inclusiv dosare penale, registre cu dosare judiciare şi listele de alegători ale districtelor, documente pentru carne tul de şofer etc. Va fi şi mai rău. În decembrie 1998, USA Today relata că un foarte apreciat computer portabil care, potrivit recomandărilor producătorului, era destinat stocării de date, adrese şi însemnări, „poate fi în aşa fel programat, încât să deschidă închizători de maşini copiind codurile cheilor telecomenzii pentru televizor. Cu un software supliment tar, Palm III, care poate fi cumpărat cu 369 USD, se poate intercepta semnalul infraroşu al unei închizători de automobil până la o depărtare de 3, 5 metri".

Modul în care vor fi trataţi toţi aceşti Fraţi mai mici va deveni o problemă politică importantă. Există o mulţime de idei despre aceasta. Una dintre cele mai profunde aparţine profesorului de drept Lawrence Lessig de la Harvard. În cartea sa Code, and Other Laws of Cyberspace (Codul şi alte legi ale ciberspaţiului), Lessig susţine că oamenii îşi fac iluzii că aşa cum arată ciberspaţiul acum, aşa va trebui să fie întotdeauna. Că nu poate fi schimbat. Că este un loc care trebuie descoperit, nu mo delat Dar ciberspaţiul nu ne-a fost dat de Dumnezeu. Arhitectura sa este modelată de persoane cu anumite interese, care, în timp ce vorbim, „proiectează hardware-ul ciberspaţiului în moduri care influenţează îi bertatea şi intimitatea pe care

tu şi cu mine o vom avea acolo”, spune Lessig. Arhitectura ciberspaţiului este influenţată în cel mai înalt grad de comerţ şi guvern, „ambele având interesul de a cunoaşte cât mai mult posibil ce anume fac oamenii şi unde”, arată Lessig. „Prin urmare, nu este întâmplător că arhitectura emergentă a Internetului facilitează depistarea persoanelor şi culegerea datelor personale, întrucât depis tarea persoanelor este ceea ce place guvernelor, iar culegerea datelor personale este ceea ce place comerţului”.

Guvernul, susţine Lessig, nu poate reglementa protecţia sferei private pe Internet întrucât nu dispune de niciun mijloc de a pune în aplicare asemenea reglementări. Ceea ce poate face, însă, este să creeze stimulente pentru ca oamenii să construiască filtre şi alte forme de pro tejare a sferei private pe Internet „Hai să presupunem că guvernul consideră informaţiile despre o persoană ca fiind proprietatea acesteia şi că singurul mod în care ele pot fi apropiate este negocierea cu persoana respectivă”, declară el. S-ar crea astfel un stimulent pentru ca proiec tanţii de Web să facă mult mai uşor recursul la negocierea privind datele personale – la ce anume vrem să renunţăm pe gratis, pentru ce anume dorim să fim plătiţi şi la ce anume nu putem renunţa cu niciun chip”.

Dreptul la protecţia sferei private reprezintă o valoare fundamentală a Constituţiei şi pentru Părinţii Fondatori. Ne îndreptăm oare spre o epocă în care asemenea valori vor fi respectate doar pe pământ, nu şi în ciberspaţiu? Judecătorul Louis Brandeis s-a referit adeseori la nevoia de a proteja dreptul fiecărui cetăţean „de a fi lăsat în pace4. Însă pe măsură ce Internetul devine modul central în care comunicăm, suntem educaţi şi facem afaceri, se ridică o problemă potenţial mult mai profundă: aceea a dreptului nu numai de a fi lăsat în pace, dar chiar

de a rămâne opac – de a nu ţi se înregistra pe un computer oarecare, pe care oricine, de ori unde, poate descărca pentru 39 de dolari orice mişcare pe care o faci în viaţă. Iată spre ce ne îndreptăm, pe măsură ce volumul de date personale acumulat despre fiecare dintre noi de toţi Fraţii mai mici, atât din guvern, cât şi din sectorul privat, creşte în salturi. „Progresele în materie de computere au un efect îngemănat", scrie The eeconomist (1 mai 1999). „Nu numai că fac posibilă culegerea de informaţii care în trecut erau în mare măsură neînregistrate, dar fac şi să devină relativ simplu de stocat, analizat şi extras aceste informaţii pe căi care, până de curând, erau imposibile". Iar cu cât computerele devin mai mici, mai rapide şi mai interconectate, cu atât mai puternici devin toţi aceşti Fraţi mai mici. Dacă se ajunge până acolo încât Constituţia să sfârşească acolo unde începe Web-ul, dacă oamenii percep globalizarea ca pe o imixtiune în vieţile şi intimitatea lor, mai degrabă decât ca pe un mijloc de a se deschide înspre lumea largă, dacă au impresia că Web-ul este cel care îi cercetează, iar nu invers, ei vor sfârşi prin a ridica noi ziduri.

Pur şi simplu prea incorectă fată de prea mulţi oameni

Julia Preston, corespondenta ziarului New York Times în México *City, la finele anilor '490, relatează un splendid episod care ilustrează tensiunile dintre cei câştigă şi cei care pierd de pe urma globalizării în Mexic.*

„Era în ziua de 1 mai 1996, îşi amintea ea şi în México City se desfăşura o foarte mare demonstraţie. Era primul an după lansarea programului de austeritate şi de aceea demonstraţia era într-adevăr uriaşă, incluzând un mare număr de sindicate care, de fapt, încheiaseră o înţelegere cu guvernul şi care acum încălcau interdicţia de demonstraţie. Eu mă aflam în zona Sindicatului angajaţilor universitari, care are o lungă tradiţie de militantism de

stânga şi care acum era deosebit de turbulent Demonstranţii scandau „Muiera Ortiz” (moarte pentru Ortiz), ministrul de Finanţe. Erau foarte gălăgioşi şi ostili. La un moment dat telefonul

DACĂ VREŢI SĂ VORBIŢI CU O FIINŢĂ UMANĂ, APĂSAŢI 1

447

meu mobil a sunat în geantă, la telefon era secretarul ministrului Ortiz, care mi-a spus că ministrul voia să vorbească cu mine. Am răspuns că locul în care mă aflam era în mijlocul demonstraţiei şi era prea zgomotos pentru a purta convorbirea şi am ieşit din mulţime, îndreptându-mă spre o clădire ca să am puţină linişte şi să am puţin timp ca să mă pregătesc pentru discuţia cu Ortiz. Ministrul a venit la telefon şi eu am spus Domnule Ministru, trebuie să vă spun că aici s-au adunat foarte mulţi oameni care nu sunt de acord cu politica dumneavoastră economică/ El a chicotit şi imediat mi-am dat seama că nu asta îl interesa. Mă sunase ca să mă anunţe şi să sărbătorească faptul că Mexicul tocmai plasase primul său împrumut de 30 de ani. Era pentru prima oară de la prăbuşirea pesos-ului (în 1995) când Mexicul reuşea, fără sprijin american, să plaseze un împrumut pe termen lung pe Wall Street şi fusese foarte bine primit. Prin urmare, ministrul se umfla în pene ca un păun, iar eu stăteam în mijlocul demonstraţiei, în care mulţimea cerea moartea lui”.

Ortiz a putut supravieţui acestei zile – şi globalizarea poate supravieţui şi ea unei asemenea zile –, pentru că în Mexic destui oameni simt că sistemul le oferă suficiente beneficii, drept care îl şi tolerează. Ies uneori în stradă pentru a protesta împotriva unei anumite politici sau a promova o revendicare sindicală, dar muncitorii aceia mexicani nu se aliază cu subcommander Marcos şi gherila zapatistă pentru a decupla Mexicul de la acest sistem. Încă nu.

Ei nu acţionează astfel, în bună parte pentru că Turma electronică şi superpieţele, chiar dacă iau cu asalt o ţară cum e Mexicul, recompensează rapid performanţele, cumpărând mai multe produse din Mexic şi investind mai mult în Mexic, atâta timp cât ţara îşi gestionează corect economia. Creşterea rezultată de aici îi ajută pe toţi Ortizii din lume să treacă peste strigătele care le cer moartea şi să le spună muncitorilor: „Mai rămâneţi doar puţin alături de mine şi vă promit că totul va fi în ordine”.

Dar ce se întâmplă atunci când are loc simultan o recesiune în Statele Unite şi în Europa occidentală, iar Japonia stagnează în continuare şi nu este în stare să recupereze rămânerea în urmă? Turma electronică ar fi secătuită şi, în loc să poată recompensa Mexicul, Brazilia sau Coreea cumpărându-le acţiunile atunci când lucrurile se desfăşoară corect – atunci când ele îşi reformează economiile şi îmbracă apoi cămaşa de forţă din aur –, n-ar mai fi în stare s-o facă. În loc ca Statele Unite şi Europa occidentală să importe masiv din ţările în curs de dezvoltare, ajutându-le astfel să-şi redreseze economiile prin exporturi, marile ţări dezvoltate ar putea fi tentate să ridice noi ziduri

448

protecţioniste împotriva creşterii importurilor pentru a-şi proteja propriile pieţe de muncă în restrângere. Ar putea să reziste şi atunci sistemul? Nu ştim, pentru că în primul deceniu al globalizării nu am fost realmente confruntaţi cu un asemenea scenariu. Dar acesta este un adevărat test de forţă pentru sistemul globalizării – cum supravieţuieşte unei recesiuni în esenţă – şi, până nu va fi trecut, nu vom şti dacă procesul globalizării este ireversibil sau nu.

Pur şi simplu prea dezumanizantă

Mergeam odată cu maşina pe centura Washingtonului şi am auzit la radio o ştire care m-a făcut

să ciulesc imediat urechile. Se anunţa cu mult tam-tam că poate fi apelată o anumită companie particulară de televiziune prin cablu din New York care oferea următoarea nouă posibilitate: „Dacă vreţi să vorbiţi cu o fiinţă umană, apăsaţi pe 1”.

Eu apăs întotdeauna pe 1. Eu vreau să apăs întotdeauna pe 1. De fapt, ori de câte ori aud mesajul „Dacă nu aveţi un telefon cu taste, rămâneţi pe linie şi operatoarea vă va ajuta...”, eu rămân întotdeauna *pe linie şi aştept să vorbesc cu operatoarea, deşi am un telefon cu taste. A fi în orice moment în stare să apeşi pe 1 este un lucru decisiv pentru succesul globalizării, a fi în orice moment în stare să rămâi pe linie pentru a vorbi cu operatoarea este un lucru decisiv pentru succesul globalizării. Pentru că, de la un anumit nivel, trebuie să simţi că acest sistem este construit pentru fiinţe umane, şi nu pentru maşinării; alt minten el va deveni profund alienant*

Dar ce se întâmplă dacă nu mai există posibilitatea de a apăsa tasta 1? Ce se întâmplă dacă, la un moment dat, globalizarea devine prea standardizantă, prea dezumanizatoare?

Cumnatul meu, Ted Century, este inventator de aparatură medicală şi-şi are firma proprie în subsolul locuinţei. Ted este un tip genial care face cu mâinile lui instrumente de precizie incredibil de sofisticate. Vorbindu-i într-*una dintre după amiezi despre progresele comerţului online, Internet, tehnologie prin satelit şi altele de genul acesta, el a dat din cap şi, în cele din urmă, a spus „Da, dar unde mai e calitatea vieţii în toate chestiile astea?”*

Apoi Ted şi sora mea Jane s-au lansat într-o istorie care într-adevăr le-a dat bătaie de cap. „În fiecare vară plecăm din casa noastră din Philadelphia la South Jersey, ca să cumpărăm unele produse locale, în special roşii cărnoase Jersey”, spunea Ted”. Sunt roşiile acelea mari şi

zemoase, foarte aromate. Ceva din solul nisipos din South Jersey, mo

DACĂ VREŢI SĂ VORBIŢI CU O FIINŢĂ UMANĂ, APĂSAŢI 1

449

dul în care reţine apa favorizează deosebit creşterea roşiilor şi porumbu lui dulce. De aceea Campbell's îşi procură întotdeauna de la micii fermieri de acolo roşiile pentru supa lor de roşii. Dar marele avantaj era că ele nu se comportă bine la transport, din care cauză nimeni n-a încercat să le vândă pe piaţa globală. Erau de toate formele şi mărimile, cu o plesnitură urâtă în vârf. Dar aveau un gust incredibil. Făceam, de regulă, o excursie specială la piaţa fermierilor din South Jersey şi cumpăram o mare cantitate de roşii. Le aduceam acasă, făceam salată şi sos de roşii. Unii prieteni ai noştri mâncau atât de multe la o masă, încât făceau răni pe buze din cauza acidului. Se uită adesea că roşiile sunt fructe, dar roşi de cărnoase de South Jersey erau atât de dulci, încât chiar aveau gust de fructe. Ei bine, în vara lui 1997, când ne-am făcut excursia anuală pentru cumpărarea de roşii, am observat că se găseau mai greu. Apoi, în vara lui 1998, ne-am dus în piaţa fermierilor să cumpărăm roşii, dar dispăruseră. Pur şi simplu dispăruseră. În schimb, existau acele roşii care aveau toate aceeaşi mărime, o culoare roz şi gust de ceară. Într-una din pieţele ţăranilor, un tip ne-a deschis congelatorul în care erau rânduite frumos o mulţime de lădiţe cu noul sort de roşii. El ne-a spus că această nouă varietate poate fi păstrată mai multă vreme şi poate fi transportată la distanţe mai mari. Ne-a spus Clienţilor nu le plăceau cele plesnite. Erau prea urâte".

În acest punct, în discuţie a intervenit şi sora mea Jane. „Ce e mai rău", spunea ea", e că ei încă mai numesc aceste mici înlocuitoare de roşii, preparate în laborator, roşii cărnoase Jersey. Cu alte cuvinte, au desfiinţat roşia,

dar au păstrat numele ei de marcă, aşa încât le pot vinde peste tot în lume ca roşii cărnoase Jersey, deşi în realitate nu au acelaşi aspect şi nici acelaşi gust! Povestea asta m-a întristat profund. Am înţeles într-o clipă că o bucată de calitatea vieţii s-a dus pentru totdeauna şi că sunt prea tânără ca să mănânc hrană din plastic. Mi s-a părut un semn al viitorului, în care toate lucrurile unice din viaţa noastră se transformă în plastic”. La sfârşitul conversaţiei, cumnatul meu mi-a spus „Primul lucru care mi-a dat prin cap când ne-am întors din excursie şi am înţeles că roşiile noastre nu mai erau de vânzare, a fost să intru pe Internet şi să încep să caut dacă mai exista cineva care să cultive roşiile acelea adevărate. Undeva trebuie să mai existe cineva”.

Instinctul lui Ted a fost bun. Dacă mai există o piaţă pentru adevăratele roşii cărnoase Jersey şi se mai găsesc seminţe, cu siguranţă se va găsi vreun fermier care foloseşte Internetul şi are o pagină Web – Jerseybeefsteaks.com, o piaţă virtuală de fermier pe care se pot co

manda, de pe computerul de acasă, roşiile cărnoase Jersey originale, se pot plăti cu Visalard şi se pot livra în ziua următoare prin Fedex – cel puţin sper că aşa va fi.

Viitorul globalizării poate depinde de aceasta.

odul în care vom şti să găsim echilibrul corect între aspectele inerente globalizării care conferă putere şi aspectele umanizatoare, şi cele, de asemenea inerente globalizării, care deposedează de putere şi sunt dezumanizante va decide dacă globalizarea este sau nu ireversibilă, o fază trecătoare sau o revoluţie fundamentală în evoluţia societăţii umane.

În iulie 1998, The New Yorker a publicat o caricatură care reprezenta doi tipi Hell’s Angels cu părul lung şi cu barbă, unul purtând un tricou cu un cap de mort şi nişte

oase încrucişate, iar celălalt stând pe o motocicletă. Este evident că s-au interesat reciproc cum le-a mers în ziua respectivă. Unul dintre Hell's Angels îi spune celuilalt „Cum mi-a mers azi? Acţiunile au fost preponderent favorabile".

La fel este şi cu globalizarea. Globalizarea este întotdeauna într-un echilibru labil, când într-o parte, când într-alta. Ca cetăţeni ai acestei lumi, sarcina noastră este să asigurăm ca o majoritate a populaţiei globului să aibă întotdeauna sentimentul că dezvoltarea se prezintă preponderent favorabil. Doar atunci globalizarea va avea un viitor. Şi nicio naţiune nu are o responsabilitate şi o putere mai mare de a realiza acest lucru decât Statele Unite ale Americii.

20

Există un drum înainte

Dacă o societate liberă nu poate ajuta celor mulţi care sunt săraci, nu îi poate salva nici pe cei puţini care sunt bogaţi.

— JOHN F. KENNEDY

n iarna lui 1996 am însoţit ambasadoarea americană de atunci la

Naţiunile Unite, Madeleine Albright, în călătoria făcută în zonele de război din Africa, unde staţionau trupele ONU de menţinere a păcii. Călătoria ne-a purtat în Liberia, Angola, Ruanda şi Burundi angrenate în războaie civile. În timp ce ne aflam în Ruanda, ultima dintre ţările viztate, Madeleine Albright a rugat echipa care o însoţea şi echipajul de la Air Force Boeing 737 să se adune pentru o fotografie de grup pe pista aeroportului internaţional din Kigali. Avionul ei era vopsit în alb şi albastru, ca o ediţie în miniatură a navei prezidenţiale Air Force One şi pe corpul avionului erau scrise cuvintele „United States of America". Echipa Madeleinei Albright şi echipajul stăteau pe scară şi sub aripi. Din echipaj făceau parte un grec din America, un

ceh din America, evrei din America, negrii americani şi albi americani. Unii membri ai echipajului proveneau din oraşe mici, câţiva experţi de la Departamentul de Stat studiaseră la Ivy League Colleges şi toţi stăteau acum umăr la umăr. În *calitatea mea de ziarist în misiune, m-am gândit că nu mă încadram în grupul care poza, aşa că stăteam într-o parte şi urmăream echipajul ruandez de la sol care privea fotografiatul americanilor. Ruandezii păreau uşor ironici. Nu am putut să nu mă întreb cum spre ciau ei această scenă, care reprezenta America sub aspectul ei cel mai bun: spiritul de comuniune, creuzetul de topire, disponibilitatea de a ajuta oameni la mari distanţe care aveau nevoie de ajutor, libertatea şi şansa oferită fiecăruia de a ajunge în vârf şi, lucrul cel mai important, o concepţie despre calitatea de cetăţean bazată pe loialitatea faţă de idee, şi nu faţă de trib. Ca fotografie, reprezenta tot ce nu era Ruanda. Ruanda tocmai ieşise dintr-un război tribal devastator – hutu ruandezi contra tutsi ruandezi – în care muriseră milioane de oameni, dintre care unii măcelăriţi cu brutalitate. Ruanda era în întregime doar măslini şi deloc Lexus, o ţară alcătuită din rădăcini pline de noduri care se sufocau unele pe altele şi fără ramuri înflorite.*

4 Şi

Urmărind scena de pe pistă, simţeam cum mă înfurii, dar nu numai din cauza tragediei din Africa, ci, mai ales, din cauza discuţiilor legate de buget din Congresul american. Atunci am avut sentimentul, iar acum îl am şi mai intens, că avem în America ceva teribil de special. Dar, dacă vrem să-l păstrăm, trebuie să plătim pentru el, trebuie să avem grijă de el. Când am auzit în Congres infama clasă din 1994 a nou-veniţilor republicani, am înţeles că am auzit vocea spiritului rău, care nu acceptă niciun compromis şi pentru care guvernul american era un fel de inamic diabolic. Am auzit bărbaţi şi femei care

susţineau că piaţa singură ar trebui să reglementeze totul şi erau de părere că nu ar trebui decât să se ţină seama de imperativele economice ale comerţului liber şi ale globalizării, restul rezolvându-se de la sine. Am auzit oameni ai legii care păreau să creadă că Americii nu-i revin nişte responsabilităţi speciale pentru menţinerea instituţiilor globale, cum sunt ONU, Banca Mondială şi FMI, care au un rol decisiv în stabilizarea unui sistem internaţional de pe urma căruia America profită mai mult decât oricare altă ţară.

La toate acestea mă gândeam pe pista aeroportului din Kigali şi îmi spuneam „Ei bine, domnilor deputaţi republicani de ultimă oră, veniţi în Africa – aici e paradisul republicanilor de ultimă oră”. Da, în Liberia nimeni nu plăteşte taxe. În Angola nu se face controlul armelor. În Burundi nu există un ajutor social aşa cum îl ştim noi şi în Ruanda niciun „big government” nu se amestecă în economia de piaţă liberă. Dar este sigur că mulţi dintre ei doresc acest lucru. Să luăm, de exemplu, persoana de la recepţia hotelului din Luanda, Angola, care m-a privit ca pe un dement când am întrebat-o dacă puteam face fără riscuri o plimbare de-a lungul câtorva blocuri pe strada din faţa hotelului, adică strada principală din capitala Angolei în plină zi.

„Nu, nu, nu”, a spus dând violent din cap, „e foarte periculos”. Pot să pariez că ar plăti bucuros mai multe impozite, numai să vadă mai mulţi poliţişti pe stradă. Sau reporterul acela liberian de radio care m-a întrebat la Monrovia de ce, după izbucnirea războiului civil în anul 1989, puşcaşii marini americani veniţi în Liberia i-au evacuat numai pe cetăţenii americani şi apoi i-au lăsat pe liberieni să lupte singuri. „Toţi credeam că puşcaşii marini vin să ne salveze”, declara reporterul libe nan, „dar după aceea ei au plecat. Cum au fost în stare pur şi simplu să plece?” Bietul om, ţara lui nu-şi avea puşcaşii săi care să-l

salveze. Pot să pariez că nu l-ar fi deranjat deloc să plătească câteva taxe pentru a-şi avea oamenii de încredere de care avea nevoie. În Liberia pe nimeni nu supără un „big government”. Pe nimeni nu ar supăra câtuşi de puţin un guvern, din cauza bandelor şi dictatorilor militari care au guvernat în

ultimul deceniu. Nu, liberienii nu s-ar mai supăra din cauza unei birocraţii administrative. Într-adevăr, singura recomandare pe care am văzut-o era lipită cu o bandă adezivă pe o fereastră ciuruită de gloanţe din uşa din faţă a Primăriei şi pe ea scria: „Lăsaţi-vă armele aici”.

Niciun întreprinzător nu trebuie să se frământe în Angola din cauza plictisitoarelor măsuri de protecţie a muncii sau de taxe pentru handi capaţi. Cei 70.000 de angolezi, care în cei 25 de ani de război civil au rămas fără diferite părţi ale corpului din cauza minelor explodate, par să se descurce bine pe cont propriu. Pot fi văzuţi şchiopătând pe străzile Luandei în cele mai bizare contorsionări, folosind beţe cioplite din lemn ca înlocuitori ai membrelor lipsă şi scotocind înfriguraţi după hrană. În Ruanda şi Burundi nimeni nu plăteşte pentru educaţie preşcolară, pentru asigurare de şomaj, asigurări medicale, servicii publice sau burse universitare. În schimb, se poartă o luptă brutală pentru pământ, energie şi apă, care există în cantităţi insuficiente, triburile tutsi şi hutu decimându-se reciproc pentru a pune mâna pe mai multe resurse.

Se spunea că republicanii de ultimă oră din Congres nu ar fi făcut călătorii de serviciu plătite. Se temeau că acestea ar fi fost rău privite în circumscripţiile lor electorale. Mulţi dintre ei nu aveau măcar un paşa port Păcat. Voiau să aibă tot respectul şi toate avantajele pe care le pot culege nişte Michael Jordans ai geopoliticii,

nişte americani din actualul sistem al globalizării, fără, însă, niciun fel de sacrificii şi obligaţii, fie acasă, fie peste hotare. Ei ar trebui să vină în Africa sfârtecată de război şi să simtă cu adevărat ce se întâmplă cu ţările în care nu există sentimentul comunităţii, în care nimeni nu crede că datorează ceva guvernului, că nimeni nu se simte răspunzător pentru ceilalţi, unde cei bogaţi trăiesc în spatele unor ziduri înalte şi dincolo de ferestre vopsite, în timp ce săracii sunt lăsaţi la mila pieţei libere.

Eu nu vreau să trăiesc într-o asemenea ţară sau într-o asemenea lume. O asemenea ţară nu este morală şi devine tot mai periculoasă. Trasarea căilor pentru evitarea situaţiilor de felul acesta trebuie să se afle în centrul politicii interne şi externe a Americii. Din păcate, nici Partidul Republican, nici Partidul Democrat nu au ţinut seama pe deplin în programele lor politice de trecerea de la sistemul Războiului Rece la sistemul globalizării. Amândouă se comportă ca şi când acum, în lume, n-ar fi deloc periculoasă o existenţă insulară şi n-ar fi o greşeală să te preocupe doar propriile interese de partid. Dacă, în zilele noastre, se mai discută o temă de interes naţional, atunci este vorba numai de unirea în vederea unei ameninţări comune şi nu a unei misiuni comune. „Marele inamic” rămâne în continuare principiul de organizare al anga

jamentului internaţional al SUA şi nu „marea ocazie”, ca să nu mai vorbim de „marea responsabilitate”.

În sistemul globalizat de astăzi, America trebuie să urmărească un interes naţional comun care constituie o mare şansă, ca şi o mare res ponsabilitate. Exprimat mai simplu: ca ţară care profită cel mai mult de integrarea economică globală – ţară al cărei popor, ale cărei produse, va lori, tehnologii şi idei sunt cele mai globalizate – SUA au sarcina de a asigura ca globalizarea să fie durabilă. Putem

realiza acest lucru aşi curând stabilitatea sistemului internaţional şi garantând ca în cât mai multe ţări acţiunile să fie în cât mai multe zile preponderent favorabile, în sistemul Războiului Rece, problema politică fundamentală era ce hardware şi ce sistem de operare trebuia să fie ales. În era globalizării, problema politică fundamentală este: cum se poate obţine maximul dintr-un unic hardware care funcţionează şi dintr-un unic sistem de operare care funcţionează şi anume capitalismul mondial al pieţei libere integrate. Soluţia acestei probleme este: America trebuie şi poate să fie modelul de guvernare în lume.

America a avut la dispoziţie 200 de ani pentru a inventa, a înnoi şi a regla mecanismele care fac ca piaţa să rămână liberă fără a lua proporţii monstruoase. America are instrumentele necesare pentru a realiza acest lucru. America are sarcina de a realiza acest lucru. America are şi un uriaş interes de a face acest lucru. Gestionarea globalizării este o sarcină din faţa căreia America nu trebuie să dea înapoi. Este interesul ei naţional global, iar viitorul aparţine acelui partid politic, care înţelege primul acest lucru şi elaborează cel mai coerent, mai credibil şi mai imaginativ program în vederea urmăririi acestui interes, este partidul care va deţine adevărata punte spre viitor.

Cine vrea să reflecteze la această provocare, trebuie mai întâi să se debaraseze de limbajul politic al Războiului Rece, care nu mai poate sesiza corect problemele de azi şi care este total inadecvat pentru a elabora noi concepte în acord cu sistemul globalizării. În acest scop, am schiţat o nouă matrice care, după părerea mea, evidenţiază cele 4

Identităţi politice centrale care pot fi alese în era globalizării:

politicienii de tip laissez-faire

Pentru a afla unde vă situaţi dumneavoastră şi adversarii dumneavoastră politici în această nouă eră, va trebui să aveţi în vedere această matrice. Linia care trece de la stânga la dreapta prin punctul central este linia globalizării. Primul lucru pe care trebuie să-l faceţi este să vă situaţi pe această linie într-un punct în funcţie de cât de intens pledaţi pentru globalizare. La capătul din dreapta al acestei linii sunt „integraţionişti”. Ei sunt cei care într-adevăr salută globalizarea, pentru că ea li se pare fie bună, fie inevitabilă şi vor ca, prin mai mult comerţ liber, mai mult comerţ prin Internet, să promoveze o conectare mai bună a şcolilor, comunităţilor şi companiilor, precum şi mai multă comunicare electronică, aşa încât, în final, să fim integraţi global 24 de ore din 24, în toate cele 24 fuse orare şi în ciberspaţiu.

La capătul din stânga al acestei linii a globalizării se află „sepa ratiştii”. Ei sunt cei cărora comerţul liber şi integrarea tehnologică nu li se par nici bune, nici inevitabile, pentru că, din cauza lor, prăpastia veniturilor se cască şi mai larg, locurile de muncă sunt mutate peste hotare, cultura se transformă într-un fel de terci global omogenizator şi forţele abstracte, fără chip, ale pieţii controlează viaţa. Ei vor să stopeze glo balizarea, vor s-o ucidă.

Bun, deci, primul lucru pe care trebuie să-l faceţi este să vă situaţi undeva pe această linie. Sunteţi separatist? Cumva un integraţionist? Sau ceva între aceştia?

Priviţi acum linia care vine din vârful până la baza acestei matrice. Este axa distribuţiei. Ea reprezintă tipul de politică pe care, după părerea dumneavoastră, ar trebui să-l adopte guvernul în cadrul glo balizării şi al cămăşii de forţă din aur. La celălalt capăt al axei se află „suporterii statului social”. Eu îi numesc „suporteri ai statului social” pe cei care cred că globalizarea are un viitor numai dacă

va fi democratizată sub aspect economic, precum şi politic. Democratizarea economică înseamnă conceperea unei reţele sociale, care încearcă nu numai să atenueze căderea celor rămaşi în urmă, a neştiutorilor şi a broaştelor ţestoase, ci şi să-i integreze din nou în sistem, îi ajută să-şi redobândească instrumentele şi resursele pentru a putea concura. Democratizarea politică înseamnă aspiraţia spre democraţie în ţările în curs de dezvoltare care se globalizează, pentru că globalizarea nu poate avea un viitor fără democratizare.

Este evident că nu toţi sunt de acord cu toate acestea. De aceea, în vârful liniei de distribuţie – adică la celălalt capăt dinspre suporterii statului social – se află politicienii laissez-faire. Aceştia cred că globalizarea este echivalentă, în esenţă, cu câştigătorul ia totul, iar cel care pierde

trebuie să se descurce cum poate. Ei vor să reducă guvernele, taxele şi reţelele de asigurare, pentru ca oamenii să culeagă roadele propriei lor munci sau să plătească preţul pentru propria lor incapacitate. Nu există nimic care să focalizeze mai mult gândirea asupra găsirii unui loc de muncă şi menţinerii lui, spun politicienii laissez-faire, ca înţelegerea faptului că evoluează fără a avea plasa întinsă sub ei.

Acum stabiliţi-vă locul pe axa distribuţiei. Sunteţi un suporter al statului social? Sunteţi un politician laissez-faire? Sau ceva între aceştia?

Cu ajutorul acestei matrice, toţi actorii importanţi ai actualei politici americane pot fi înţeleşi mai bine şi identificaţi mai corect decât cu ajutorul vechilor etichete de democraţi, republicani şi independenţi. Bill Clinton este un integraţionist suporter al statului social. Fostul purtător de cuvânt al Camerei Reprezentanţilor Newt Gingrich era un integraţionist politician laissez-faire. Din această cauză,

Clinton şi Gingrich erau întotdeauna aliaţi când era vorba de comerţul liber, dar erau adversari în problemele de securitate socială/cheltuieli sociale. liderul minorităţii din Camera Reprezentanţilor, Dick Gephardt, este un separatist suporter al statului social, iar Ross Perot este un separatist politician laissez-faire. Din această cauză, Gephardt şi Perot sunt aliaţi împotriva NAFTA şi a comerţului liber, dar sunt adversari când este vorba de securitate socială/ cheltuieli sociale. Gephardt vrea să cheltuiască bani pe programe de susţinere a statului social şi să apere „drepturile" muncitorilor, în loc să le îmbunătăţească acestora capacităţile.

Am folosit această matrice pentru a descrie America de astăzi, dar ea poate fi adaptată cu uşurinţă la oricare altă ţară. Puteţi pur şi simplu să vă încadraţi în această matrice şi să descoperiţi cine sunteţi şi cine vă vor fi inamicii în viitoarea dezbatere politică. Eu sunt un suporter inte graţionist al statului social. Ce înseamnă să fii un suporter integraţionist al statului social? Aceasta înseamnă articularea unei politici de globalizare durabilă, a unei geopolitici de globalizare durabilă – incluzând deopotrivă polica externă şi politica de apărare – şi a unei geoeconomii de globalizare durabilă şi, în sfârşit, a unei etici a globalizării durabile (un mod de a gândi care e locul valorilor, originii şi a lui Dumnezeu în acest sistem). Cu alte cuvinte, aceasta înseamnă o nouă viziune asupra unui nou sistem internaţional.

Politica în era globalizării

Să începem cu politica globalizării durabile. Ea va trebui să constea din două lucruri: în primul rând este vorba de o imagine a lumii, aşa încât oamenii să înţeleagă unde se află; apoi este vorba de un set de

strategii integraţioniste şi de susţinere a statului

social cu care să se opereze.

Este nevoie de o imagine a lumii pentru că nicio politică nu are durabilitate fără un public care să înţeleagă bine necesitatea ei şi să vadă lumea aşa cum o vezi tu. Politicienii ar trebui să fie conştienţi de faptul că, dintr-o mulţime de motive, globalizarea poate fi cu uşurinţă deformată şi demonizată, aşa încât, chiar dacă din punct de vedere economic au dreptate, ei pot pierde controlul asupra proceselor decizionale politice, globalizarea lucrând împotriva şi nu în favoarea lor. De ce se întâmplă acest lucru? Pentru că cei care au cel mai mult de pierdut de pe urma globalizării, muncitorii care şi-au pierdut locurile de muncă preluate de roboţi sau transferate peste hotare, ştiu exact ce se întâmplă cu ei. Din această cauză pot fi foarte uşor mobilizaţi împotriva unei integrări mai intense, a tehnologiei sau a comerţului liber. Cei care beneficiază de pe urma globalizării, a unui comerţ mai deschis şi a investiţiilor străine, adesea nu ştiu ce se întâmplă cu ei. Ei ignoră deseori legăturile dintre globalizare şi standardul lor de viaţă ridicat, din această cauză fiind greu de mobilizat. Aţi auzit vreodată vreun lucrător din vreo fabrică de microcipuri spunând: „Omule, ce noroc pe mine! Datorită globalizării, datorită cererii în creştere razantă de produse americane de tehnică de vârf, datorită deficitului de specialişti în această ţară şi datorită bunelor perspective din ţările în curs de dezvoltare, şeful meu a trebuit să-mi mărească salariul. Nu e grozav NAFTA?”

Un alt motiv pentru care globalizarea poate fi cu uşurinţă deformată este că oamenii nu o percep ca pe un fenomen datorat în bună măsură tehnologiei, şi nu comerţului. Noi aveam în biroul din Washington al ziarului New York Times o secretară, al cărei loc de muncă a fost desfiinţat de către firmă. Ea nu şi-a pierdut locul de muncă din cauza unei mexicance, ci din cauza unui microcip –

microcipul care face să funcţioneze în toate telefoanele din birourile noastre dispozitivul de poştă vocală. Acest dispozitiv i-ar fi luat locul chiar dacă noi *nu* am fi avut relaţii cu Mexicul. Mai mult, microcipul i-ar fi luat locul chiar şi dacă de-a lungul întregii graniţe americano-mexicane s-ar fi aflat un zid înalt de zece metri. Dar oamenii politici nu vor să recunoască acest lucru. Niciunul nu se grăbeşte să se ridice şi să spună: „Vreau să vă ridicaţi, să vă deconectaţi telefonul, să vă duceţi la fereastră, să aruncaţi telefonul şi să strigaţi: *Nu mai suport*! *Salvaţi locurile de muncă americane*! *Potato chips*, *yes*! *Microchips*, *no*! *u* Acesta este un mesaj politic cu care nu se pot câştiga alegerile. În schimb, este mult mai simplu să-i înjuri pe mexicani şi fabricile de peste hotare. Şi pentru că muncitorii

străini şi fabricile sunt uşor de văzut, iar microcipurile nu, primii sunt receptaţi de conştiinţa noastră ca o problemă mult mai mare. Din această cauză comerţul, care este tangibil, a început să simbolizeze pentru mulţi oameni toate temerile asociate cu schimbarea rapidă şi cu globalizarea, chiar dacă principalele cauze ale acestor temeri sunt noile tehnologii şi dereglările.

Bill Clinton i-a învins pe George Bush şi pe Bob Dole, pentru că majoritatea alegătorilor americani au simţit intuitiv că intraseră într-o eră nouă şi că Clinton a priceput foarte bine acest lucru şi are câteva idei credibile legat de felul cum trebuie acţionat acum, în timp ce Dole şi Bush nu înţeleseseră nimic. Din păcate, o dată instalat în funcţie, Clinton nu a dezvoltat niciodată pe deplin acest simţ intuitiv şi l-a explicat făcând un tablou al lumii pe care l-a repetat la nesfârşit. Din prima săptămână de după preluarea funcţiei, Clinton a calificat drept problemă centrală a Americii un sistem medical care putea fi susţinut financiar, şi nu o globalizare durabilă. Ce ar fi

trebuit să spună Bill Clinton în discursul său inaugural ca preşedinte? Ceva de genul acesta:

„Dragi concetăţeni americani, mandatul meu ca preşedinte coincide cu sfârşitul sistemului Războiului Rece şi cu extinderea globalizării. Globalizarea este pentru anii ’90 şi pentru mileniul următor ceea ce a fost Războiul Rece începând din anii ’50 şi până în anii ’80. Dacă sistemul Războiului Rece era construit pe ameninţarea şi provocarea din partea Uniunii Sovietice, ceea ce dusese la împărţirea lumii, sistemul globalizării este construit pe ameninţarea şi provocarea din partea răpi delor schimbări tehnologice şi a integrării economice care unifică lumea. Dar, dacă unifică lumea, globalizarea aduce şi modificarea locurilor de muncă, pieţelor şi comunităţilor, distrugând rapid vechile locuri de muncă şi creând altele noi, eliminând rapid vechile stiluri de viaţă şi producând altele noi, distrugând rapid vechile industrii şi inventând altele noi. Comerţul exterior, care reprezenta în 1970 doar 13% din PIB, a crescut azi până la aproximativ 30% – şi continuă să crească. Schimbările tehnologice sunt acum atât de rapide, încât companiile americane de computere produc în fiecare an trei modele diferite din fiecare.com putea. Dar aceasta este nu numai o lume nouă, ci este, în cea mai mare parte, o lume mai bună. Chiar dacă mai trebuie să lupte uneori cu acest sistem, China, Indonezia, Coreea, Thailanda, Malaysia, Brazilia, Argentina au văzut că nivelul lor de trai creşte mai repede pentru un număr mai mare de cetăţeni decât oricând altă dată în istoria lor – graţie eficienţei sporite a pieţelor financiare care au facilitat enorm comerţul şi investiţiile externe. Globalizarea a fost motorul unei creşteri economice

fără precedent şi nu trebuie să pierdem niciodată din vedere acest lucru. Într-adevăr, aşa cum arăta ministrul de

Finanţe Larry Summers, datorită în bună parte globalizării tot mai intense, mai bine de un sfert din omenire se bucură acum de cote de creştere care fac ca nivelul de trai să se mărească de patru ori pe parcursul unei singure generaţii. De patru ori! Dar globalizarea prezintă şi o provocare fără precedent dacă ea este motorul unei prosperităţi mai mari pe termen lung pentru fiecare ţară care aderă la sistemul globalizării, ea este şi motorul unor dislocări mai mari pe termen scurt Nu este suficient să-i spui unui muncitor care şi-a pierdut dintr-odată locul său de muncă din cauza unei fabrici de peste hotare unde salariile sunt mai mici, că, deşi e neplăcut, societatea noastră pe ansamblu o duce mai bine pentru că acum poate cumpăra la un preţ mai mic oţeluri sau pantofi de tenis pe care îi producea el. Nu este suficient să-i spunem unui funcţionar a cărui slujbă a fost desfiinţată din cauza instalării unui nou sistem de computere, că, deşi e neplăcut, societatea în ansamblu o duce mai bine pentru că noul sistem instalat va genera mai multă o productivitate. Beneficiile globalizării tind să fie măsurabile pe termen lung şi la nivelul ansamblului societăţii, dar dislocările apar imediat şi afectează indivizi concreţi care ştiu că sunt afectaţi.

„De aceea, dat fiind acest dezacord dintre şansele pe termen lung şi creşterea prezentată de globalizare vizând o mai mare stare de bine, pe de o parte, şi politica disruptivă, impacturile de mediu şi sociale, pe de altă parte, Statele Unite au nevoie de o strategie amplă care să confere globalizării durabilitate, pentru a scoate de aici tot ce e mai bun amelio rând ce e mai rău. Să ne imaginăm lumea ca pe o roată cu spiţe. În centrul roţii este ceea ce eu aş numi globalizarea şi rapida schimbare economică şi tehnologică. Acesta este, exprimat simplu, ACEL MARE LUCRU care se petrece acum afară. Pentru că se află în centru, avem nevoie de o abordare diferită a sistemului sanitar, de ajutor social, educaţie, calificare profesională,

mediu înconjurător, reglementarea pieţei, asigurări sociale, finanţarea campaniilor electorale şi extinderea comerţului liber. Toate aceste domenii trebuie să fie ajustate, adaptate sau reformate, pentru ca societatea noastră să poată obţine maximum din acest sistem al globalizării şi pentru a atenua aspectele ei cele mai rele. Globalizarea pretinde ca societatea noastră să se mişte mai repede, să lucreze mai inteligent şi să-şi asume mai multe riscuri decât oricând în istoria noastră. În calitatea mea de preşedinte, vă fac două promisiuni. Una este că îmi asum ca sarcină să asigur fiecăruia în parte şi s-o cietăţii noastre în general posibilitatea de a face faţă provocării printr-o

combinare corectă a politicii de integrare şi a reţelelor de asigurări sociale. A doua este că voi fi un apărător neobosit al legilor noastre comerciale pentru ca globalizarea, care reprezintă o provocare pentru lucrătorul american, să nu permită altora să profite de deschiderea noastră inundându-ne pieţele cu produsele lor şi reducând accesul nostru pe pieţele lor.

Nu mă aflu aici ca să vă anunţ că totul va fi simplu. De fapt, mă aflu aici ca să vă anunţ că va fi chiar un lucru greu. Dar, dacă suntem în stare să ţinem balanţa în echilibru – şi eu cred că putem –, putem fi în fruntea lumii în ceea ce priveşte gestionarea integrării în era globalizării, la fel cum am fost în fruntea lumii în ceea ce priveşte gestionarea înfrânării în era Războiului Rece. God Bless America!”

Acestea erau ideile lui Clinton, dar el nu le-a exprimat întotdeauna. Şi unul dintre motivele pentru care el a eşuat în faţa adversarilor săi în propunerile pe care le-a făcut referitor la sistemul sanitar – nu singurul motiv, dar unul dintre ele – a fost că ele nu au fost plasate eficient într-un tablou al lumii clar şi repetat constant, cu

globalizarea în centru şi cu concluziile politice care decurgeau în mod necesar de aici. Ca urmare, nota Dani Rodrik, economist la Universitatea Harvard, „conexiunile şi complementarităţile tuturor acestor domenii se pierd în dezbaterea publică", uşurându-le astfel ideologilor şi extremiştilor, ca şi populiştilor economişti, naţionaliştilor, ignoranţilor, xenofobilor înnăscuţi şi oportu niştilor intenţia de a deforma orice temă – nu numai din domeniul comercial sau al reformei sanitare – şi de a o împinge într-o fundătură.

Dacă nu educăm opinia publică, explicându-i adevărata natură a lumii de astăzi şi demistificând globalizarea, separatiştii vor exploata întotdeauna această confuzie în scopurile lor proprii. În 1998, preşedintele Clinton nu a putut extinde NAFTA în Chile din cauza unei minorităţi conduse de sindicate care credeau că nu ar putea profita de pe urma extinderii comerţului liber şi s-au opus vehement extinderii NAFTA, în timp ce, în schimb, majoritatea care ar fi profitat de pe urma extinderii comerţului liber nu a înţeles niciodată care îi erau interesele şi, de aceea, n-a putut fi mobilizată pentru apărarea acestora.

politică a globalizării de durată are nevoie, totuşi, de mai mult decât de o imagine corectă a ceea ce se petrece în lume. Ea are nevoie şi de un echilibru corect al deciziilor politice. În mod special, ea reclamă o nouă tranzacţie socială între muncitori, financiari şi guverne care să ducă la o globalizare durabilă. Daţi-le ce li se cuvine – Thateherienii şi

EXISTĂ UN DRUM ÎNAINTE

461

Reaganienii au ajutat la pregătirea ţărilor lor pentru această eră a globalizării şi au contribuit la realizarea ei oferind o viziune nefalsificată de piaţă liberă asupra globalizării. Punctul lor de vedere era următorul: „Lăsaţi

piaţa să guverneze oriunde cât mai mult posibil şi lucrurile vor fi O.K”. Dar o viziune pură de piaţă nu este, singură, suficientă. Este prea brutală şi, de aceea, nu poate fi susţinută din punct de vedere politic. Deocamdată Stânga, sau ce a mai rămas din ea, a încercat să se agaţe cât mai mult posibil de paternalismul statului social.

În locul fiecăreia dintre aceste extreme, este mai degrabă nevoie de un nou pact social care să cuprindă pieţele libere, dar şi, deopotrivă, să asigure ca acestea să aducă profituri şi să fie suportabile de cât mai mulţi oameni. Stabilizarea globalizării se realizează prin democratizarea acesteia – punând-o să lucreze tot timpul pentru un număr cât mai mare de oameni. Găsirea unor formule sociale negociate care să permită democ ratizarea globalizării a fost sarcina centrului stânga – Bill Clinton în America şi Tony Blair în Anglia. Mulţi numesc această abordare „A treia cale”. Nu sunt de acord. Noile formule sociale negociate pe care Clinton şi Blair au căutat să le identifice – şi pe care eu le numesc sistemul integraţionist al plaselor sociale de siguranţă – reprezintă, de fapt, singur ra cale prin care o ţară poate prospera şi supravieţui în acest nou sistem. Nu există o A tr*eia c*a*le,* ci numai una, adică această abordare echilibrată.

Noi, cei care subscriem sistemului integraţionalist al plaselor de siguranţă socială, credem că nu poţi îndrăzni să fii un susţinător al glo balizării în această lume – adică să pledezi pentru comerţ liber şi neîngrădit, graniţe deschise, dereglementare şi Internet pentru toţi – fără să fii totodată social-democrat Aceasta întrucât, dacă nu eşti pentru cheltuirea sumelor necesare pentru dotarea celor-care-nu-au, a celorcare-nu-ştiu sau a „broaştelor ţestoase” din societate, astfel încât să poată supravieţui în noul sistem, aceştia vor produce în cele din urmă o ripostă care va şterge ţara respectivă de pe harta lumii. Consensul politic necesar pentru asigurarea transparenţei nu va

putea fi păstrat. În acelaşi timp, credem că azi nu poţi îndrăzni să fii social-democrat, adept al plaselor de siguranţă, fără să fii în favoarea globalizării, deoarece fără integrarea cu lumea nu vor putea fi niciodată generate veniturile care să facă posibilă creşterea continuă a standardelor de viaţă şi grija pentru cei rămaşi în urmă.

Întrebarea cu care toţi ne confruntăm vizează punctul de echilibru adecvat dintre integraţionism şi plasele de siguranţă socială în sistemul globalizat de astăzi. Trei sunt elementele de care dispunem pentru menţinerea echilibrului: trapezul, trambulina şi plasa de siguranţă.

462

Trapezul

Mai întâi, dorim o economie cât mai deschisă, în creştere şi orientată spre piaţa liberă, în care oamenii sunt încurajaţi să oscileze liber şi să rişte paşi nebuneşti. Nu există spirit antreprenorial fără cei dispuşi să-şi asume riscuri, fără capitalişti dispuşi să speculeze; iar fără spirit antreprenorial nu poate exista creştere economică. De aceea, la baza oricărei economii sănătoase stă trapezul în continuu balans al pieţelor libere. Nu există plasă de siguranţă socială mai bună decât *aceea dată de o economie sănătoasă, cu şomaj redus. În economia în creştere, globalizată, a SUA, rata şomajului pentru cei cu studii inferioare liceului a scăzut de la 10, 75% în 1994 la 6, 75% în 1999, permiţând unui mare număr de tineri, îndeosebi din rândul minorităţilor, să-şi găsească de lucru, să deprindă noi abilităţi şi să-şi câştige demnitatea pe care ţi-o dă faptul de a avea o slujbă. Sigur, nu toată lumea are slujbe grozave – unii învârt hamburgeri, iar alţii proiectează pagini de Web. Dar orice slujbă reprezintă începutul respectului de sine şi al stabilităţii în viaţa unei persoane.*

Ori de câte ori am în vedere acest subiect, îmi

amintesc de istorioara pe care mi-a relatat-o ziaristul rus Aleksei Puşkov în aprilie 1995 despre unul din vecinii săi din Moscova. „Omul era un amărât de şofer care locuia într-un apartament la capătul culoarului. În fiecare vineri seara se îmbăta şi cânta de unul singur – fără oprire şi foarte tare – două cântece englezeşti: Happy Nation şi All She Wants Is Another Baby. Habar n-avea ce însemnau cuvintele. Când era beat de-a binelea, începea să-şi bată soţia şi ea începea să strige. Eram înnebuniţi. Îmi venea să arunc o grenadă în apartamentul lor. De vreo opt luni, nu ştiu cum a reuşit să capete o participare la un mic atelier de reparat maşini. De atunci s-a terminat cu Happy Nation*, nu mai cântă noaptea, nu-şi mai bate nevasta. Pleacă în fiecare dimineaţă la 8, 30 la lucru şi este mulţumit ştie că are o perspectivă în viaţă. Într-o zi, soţia mea mi-a spus: Ia uite-l pe Happy Nation* – aşa îi spuneam noi – acum e proprietar".*

De aceea o strategie a trapezului nu înseamnă, pur şi simplu, că guvernul se dă la o parte şi lasă pieţele libere să conducă, ci înseamnă şi a te gândi la modul în care guvernul poate face din cât mai mulţi oameni proprietari şi jucători de succes pe piaţa liberă. În America, aceasta înseamnă îmbunătăţirea accesului la capitalul de investiţii în cele mai sărace comunităţi cu veniturile cele mai mici, pentru ca noi să nu mai pregătim oamenii pentru locuri de muncă inexistente. Oraşele din profunzimea SUA sunt pieţe care acum se deschid la fel ca Bangladesh şi uneori au nevoie de programe de asistenţă orientate spre piaţă. Mi

nistrul de Finanţe Larry Summer arăta: „În întreaga lume pieţele finan clare private eşuează acolo unde sunt oameni foarte săraci. Băncile importante nu-şi caută comunităţi sărace – pentru că acolo nu se pot face bani.

Alte bariere înclină în mod artificial să restrângă fluxul de capital spre anumite vecinătăţi sau grupuri minoritare, care astfel eşuează total ca pieţe. Frustrându-i pe cei din aceste zone de orice şansă de a împrumuta sau de a economisi bani, este mai mult ca probabil că ei vor rămâne săraci/4

O cale de democratizare a accesului la capital în America este aceea de a revitaliza Community Reinvestment Act, care foloseşte presiunea exercitată de guvern asupra băncilor comerciale pentru ca acestea să acorde comunităţilor sărace credite în condiţii acceptabile. Dar există o serie de împrumuturi pe care băncile comerciale nu le vor acorda niciodată. De aceea, Legea mea pentru folosirea schimbării rapide ar include şi mijloace financiare pentru un nou fond cu capital de risc subvenţionat de guvern şi destinat zonelor cu venituri mici şi moderate. Cunoscut sub numele de Community Development Financial Institutions Fund, acest fond ar acorda credite de pornire întreprinzătorilor dispuşi să facă investiţii de risc în zone subdezvoltate, unde s-ar contura posibilitatea închirierii de locuinţe pentru cei cu venituri mici până la saloane de frumuseţe şi localuri de distracţie – dar unde, în mod normal, niciun posesor de capital de risc nu s-ar aventura.

Trambulinele în al doilea rând, chiar cu o economie în creştere, orice societate are nevoie şi de trambuline – programe destinate lucrătorilor care au rămas în urmă în acest context de schimbare rapidă, dându-le o nouă pregătire pentru a fi relansaţi în economie. Trambulina este suficient de solidă pentru a te prinde înainte să loveşti solul, dar nu şi atât de comodă încât să stai la nesfârşit pe ea; este utilă pentru a reduce constant numărul celor rămaşi în urmă. Fără îndoială, cea mai importantă trambulină este formarea continuă.

Orice lucrător trebuie să înţeleagă că siguranţa

economică în această lume fără ziduri nu mai poate veni de la largheţea statului social sau din obţinerea rapidă a unei legitimaţii de membru de sindicat. Această siguranţă nu poate proveni decât din rapoartele privind pregătirea. Într-o eră în care schimbarea tehnologică este atât de rapidă, iar zidurile dintre companii şi ţări atât de groase, siguranţa locurilor de muncă nu mai poate fi dată decât de deprinderea unor noi

abilităţi şi de formarea continuă. „În carieră, cunoştinţele sunt precum laptele", afirmă Louis Ross, şef de linie tehnologică la Ford Motor Co". au un termen de valabilitate; în cazul unei diplome de inginerie, acesta este de aproximativ trei ani. Dacă în acest interval nu înlocuieşti tot ceea ce ştii, carierea ta se va acri rapid". După cum arată Jim Botkin şi Stan Davis în cartea lor The Monster Under the Bed (Monstrul de sub pat), în economia bazată pe informaţii nu îţi câştigi existenţa, ci îţi „înveţi" existenţa.

Misiunea guvernului nu este de a proteja lucrătorii de această realitate, ci de a-i încuraja s-o manipuleze şi de a-i face să înţeleagă că aceasta nu este o bătălie pe care trebuie s-o dea pe cont propriu. În acest scop, cred că fiecare guvern american din era globalizării ar trebui să ofere un act legislativ anual pe care eu l-aş numi „legea pentru folosirea schimbării rapide". Ar funcţiona paralel cu orice politică integraţionistă urmărită în anul respectiv de Administraţie, fie că e vorba de extinderea NAFTA, pentru Chile, fie de alte aranjamente pentru stimularea comerţului liber. Legea pentru folosirea schimbării rapide ar varia în fiecare an, dar scopul ei ar fi să creeze deopotrivă realitatea şi percepţia că guvernul înţelege că globalizarea este inevitabilă, dar că ea îşi împarte binecuvântările cât se poate de inegal şi, de aceea, guvernul trebuie în permanenţă să ajusteze trambulinele

pentru ca un număr cât mai mare din cei rămaşi în urmă să-şi accelereze ritmul pentru Lumea Rapidă, prin amplificarea capacităţilor lor şi a alegerii. Este singurul mod durabil de a lărgi sfera celor care profită de pe urma globalizării.

Dacă am fi avut o baghetă magică, Legea pentru folosirea schimbării rapide din anul 1999 ar fi inclus următoarele: proiecte-pilot pentru angajarea muncitorilor disponibilizaţi temporar, înlesniri la plata impozitelor pentru muncitorii disponibilizaţi definitiv, consultaţii gratuite finanţate de stat pentru oricine îşi pierde o slujbă, o nouă extindere a legii Kassebaum-Kennedy, pentru ca muncitorii concediaţi să poată păstra mai multă vreme poliţele de asigurări medicale, precum şi o cam panie naţională de reclamă pentru cea mai mare realizare comună a celor două partide din era Clinton – Workforce Investment Act –, care a fost cea mai puţin mediatizată. Semnată în august 1998, această lege centraliza 150 de diferite programe guvernamentale de pregătire profesională în trei mari subvenţii: aşa-numitele conturi individuale de calificare pe care muncitorii le puteau folosi pentru orice tip de califi care considerată mai adecvată creşterii şanselor pe piaţa muncii; crearea de centre de pregătire profesională care să ofere orice tip de programe de pregătire profesională şi creşterea sumelor alocate pentru

programe de pregătire a tineretului la 1, 2 miliarde dolari pentru un interval de cinci ani. În mod suplimentar, aş include în Legea mea pentru folosirea schimbării rapide o nouă creştere a creditelor acordate de SUA băncilor de dezvoltare din Asia, Africa şi America Latină pentru promovarea pregătirii profesionale a femeilor, micro împrumuturi pentru femei şi afaceri mici şi pentru

îngrijirea mediului înconjurător în toate ţările în curs de dezvoltare cu care America face comerţ într-un volum semnificativ. Aş mai include o finanţare mai susţinută a noii iniţiative a Organizaţiei Internaţionale a Muncii pentru crearea de alter native la munca prestată de copii în ţările în care copiii sunt exploataţi în modul cel mai brutal. Aş mai include o sporire a finanţării programului Trade Adjustment Assistance deja existent, care acordă un mic sprijin financiar şi o recalificare pentru toate persoanele care pot dovedi că locul lor de muncă a fost desfiinţat din cauza comerţului. Aş extinde şi programul Dislocated Worker Training pentru a-i ajuta pe cei care şi-au pierdut slujba din cauza tehnologiei. În sfârşit, aş demara o campanie naţională de consultanţă pentru a informa mai bine populaţia asupra Lifelong-Learning Tax Credit, care permite cetăţenilor să scadă din impozite costuri de până la 1.000 USD pentru orice tip de calificare profesională sau program prin care-şi ridică nivelul de pregătire sau de calificare tehnică.

Aş mai include programe pentru consolidarea familiilor şi comunităţilor, care să le asigure lucrătorilor un suport psihologic de care au nevoie pe actuala piaţă a muncii unde presiunea şi viteza sunt foarte ridicate. Aici ar trebui inclus orice, de la sprijinirea din ce în ce mai mare a centrelor cu program zilnic de îngrijire a copiilor pentru părinţii care lucrează până la insistarea ca fiecare angajat să poată opta între un program flexibil, pe care îl poate folosi pentru sine sau pentru familie, şi plata pentru lucru suplimentar. Trebuie ca în acest sistem să avem indivizi mai siguri pe sine, dar indivizii nu pot înainta într-un vacuum. Ei au nevoie să fie sprijiniţi de comunităţi mai active, mai sănătoase şi mai responsabile, capabile să ferească oamenii fie de pieţele necontrolate, fie de guvernele autioritare. Încercarea de a crea o mai mare capacitate civică, de la PTA* până la poliţia comunităţii, de

a umple prăpastia dintre pieţe şi guverne este foarte importantă în acest nou sistem.

Problema este că noi, integraţionişti plaselor de siguranţă socială, credem că există o mulţime de lucruri pe care guvernele le mai pot face în această eră a globalizării şi care nu sunt deloc scumpe, nu implică

— Parent-Teacher Association = Asociaţia părinţi-profesori – n.t.

466

radicale redistribuiri de venituri, sau exorbitante programe compen satorii de cheltuieli sociale care ar viola regulile economice ale cămăşii de forţă din aur, dar pot dilata semnificativ cercul câştigătorilor.

Aceste genuri de iniţiative au următorul mesaj pentru cetăţeni: „Întrucât guvernul vă cere să săriţi din trapez în trapez, la o înălţime din ce în ce mai mare, cu o viteză tot mai mare şi la distanţe tot mai mari, el vă şi întinde în acelaşi timp o plasă dedesubt pentru a nu cădea pe pământul junglei şi a fi devoraţi de leii globalizării. Nu este o plasă în care să poţi rămâne multă vreme, dar ea poate proiecta o mulţime de oameni înapoi în joc”. Chiar dacă se vor cheltui ceva bani pentru aceste programe, costurile sunt mai mici în comparaţie cu beneficiile şi serviciile care vor veni ţinându-ne pieţele cât mai libere şi mai deschise spre lume. Legea mea pentru folosirea schimbării rapide este un preţ infim pentru menţinerea coeziunii sociale şi a consensului politic în ce priveşte integrarea şi comerţul liber. De aici şi lozincile mele: „Protecţie în loc de protecţionism. Perne în loc de ziduri. Podea în loc de tavan. Confruntarea cu realitatea Lumii rapide, în locul negării ei”.

Plasele de siguranţă în al treilea rând şi ultimul, mai avem nevoie de tradiţionalele plase de siguranţă – asigurare socială, asigurări medicale pentru cei cu venituri mici şi pentru vârstnici, controlul alimentelor şi ajutor

social – pentru a-i prinde pe cei care nu vor fi niciodată suficient de rapizi sau de instruiţi pentru a face faţă Lumii rapide, dar pe care nu vrem să-i lăsăm să cadă în drum. În *sistemul globalizării trebuie să regândim ce înseamnă plasele de siguranţă. De exemplu, într-o eră în care accesul la Internet începe să fie esenţial pentru învăţare, pentru rezervarea de bilete de avion, pentru negocieri cu guvernul, comunicare, ca să nu mai vorbim de cumpărături la cel mai bun preţ, am putea considera accesul universal la Internet ca un drept fundamental al omului*.

Evident, trebuie manevrat continuu între trapez, trambulină şi pla sale de siguranţă. Ceea ce contează în actuala politică a Americii, ca şi în cea din multe alte ţări, este încercarea de a localiza acel nou punct de echilibru, încercarea de a stabili care este combinaţia adecvată de economie deschis-integraţionistă care produce întotdeauna tot mai multe locuri de muncă şi trambulinele şi plasele de siguranţă potrivite. În mod clar, acel punct de echilibru s-a deplasat şi se va deplasa continuu la dreapta centrului, de la centru-stânga unde se afla în timpul Războiului Rece, când guvernele considerau necesar şi posibil ca, într-o lume a

zidurilor, să preîntâmpine atragerea lucrătorilor spre comunism prin menţinerea grijuliilor programe ale statului social. Zilele acelea s-au dus. Dar aceasta nu înseamnă, pur şi simplu, că totul trebuie cedat sec torului privat. Graţie integraţionismului, cămaşa de forţă din aur a Americii produce suficient aur – cu un substanţial excedent bugetar proiectat în noul mileniu – pentru a-şi permite atât plase de siguranţă socială, cât şi trambuline.

Cu toate acestea, nicio globalizare de durată nu ar fi completă, dacă s-ar baza exclusiv pe programe economice.

Dacă extinderea accesului la globalizare este de o importanţă centrală, în special pentru ţările în curs de dezvoltare, simultan democratizarea sistemelor lor politice este tot atât de importantă. Aceasta este una din cele mai însemnate învăţăminte ale primului deceniu de globalizare: accelerarea societăţii pentru a putea ţine pasul cu globalizarea este un proces teribil de chinuitor care, pe termen lung, reclamă mai multă democraţie. În epoca Războiului Rece, liderii ţărilor în curs de dezvoltare aveau superputeri în calitate de protectori care să-i susţină, indiferent de modul cum îşi conduceau ei ţara. Dar acum aceşti protectori nu mai există şi masele nu mai sprijină multă vreme guverne perdante (vezi în dicţionar *Indonezia*). Cine greşeşte acum, se prăbuşeşte – şi dacă propriul popor nu-l prinde şi nu-l sprijină, va cădea rău. (vezi în dicţionar, *Suharto*).

Larry Diamond, cercetător în probleme de democraţie, relevă: „Am văzut acum un număr de exemple în care ţări din America Latină, Europa de Est şi Asia Orientală au votat pentrzu înlăturarea guvernelor lor pe care le asociau cu durerile produse de reformele globalizării. Noile guverne care au venit, au făcut unele ajustări, dar în esenţă au urmat acelaşi curs al globalizării şi al introducerii economiei de piaţă. Cum au reuşit s-o facă? Pentru că procesul democratic le-a dat oamenilor din aceste ţări sentimentul că pot domina durerosul proces al reformelor economice. Nu mai era vorba de ceva complet străin, care li se impunea din afară. Erau consultaţi în această privinţă şi li se dădea cel puţin posibilitatea de a hotărî viteza procesului, dacă nu şi direcţia lui. Mai mult, ca rezultat al participării populaţiei la acest proces şi al posibilităţii de a nu-i alege pe cei pe care-i considera prea precipitaţi şi prea abrupţi sau prea corupţi sau prea insensibili în modul de a acţiona, întregul proces a căpătat o legitimitate politică mult mai mare şi, implicit, mai multă

susţinere.44

468

Mai mult, acolo unde partidele şi liderii s-au succedat la putere – şi opoziţia, o dată ajunsă la putere, a urmat aceeaşi politică de liberalizare economică şi de globalizare, ca şi predecesorii ei – opinia publică primeşte mesajul după care nu există alternativă la cămaşa de forţă din aur. Câţi lideri ai opoziţiei din America Latină, Europa de Est şi, recent, din Asia Orientală au venit în ultimul deceniu la putere şi au spus „ia te uită, într-adevăr suntem falimentari. Într-adevăr trebuie să deschidem ţara. De fapt, lucrurile se prezintă chiar mai rău decât credeam şi va trebui să accelerăm aceste reforme pentru că nu mai există altă cale. Dar le vom da o faţă umană”. Democratizarea face posibil să o scoatem la capăt cu realitatea. Acesta este motivul pentru care ţările care se adaptează cel mai bine la globalizare nu sunt *cele* care sunt de la natură cele mai bogate – Arabia Saudită, Nigeria sau Iran –, ci cele mai democratice – Polonia, Taiwan, Thailanda, Coreea. În Rusia situaţia este atât de catastrofală astăzi, pentru că dezvoltarea democratică stagnează. Lipsesc nu numai software-ul şi sistemul de operare care să atragă turma, ci şi o democraţie suficient de credibilă, care să convingă propriul popor că adaptarea la globalizare cu toate durerile şi avantajele ei se va face corect, echitabil şi cu spirit de răspundere.

Democratizarea globalizării este nu numai modul cel mai eficient de a-i conferi durabilitate, este şi politica pe care orice guvern o poate urma nu numai din motive morale, ci şi din propriul interes.

Geoeconomie pentru era globalizării în anii ’90, am scris odată într-un editorial de ficţiune despre invers tiţii ceva de genul următor: „*M-am hotărât, prin urmare, să fac nişte mici investiţii în străinătate. Mi-am periat puţin germana şi am cum părat câteva împrumuturi ale unor*

firme germane. Am studiat puţin japoneza şi am ales câteva acţiuni de la Nikkei. Am primit o informaţie de la un chelner de la restaurantul chinezesc de lângă mine şi am cumpărat câteva acţiuni la Bursa din Shanghai. Brokerul meu a încercat să-mi vândă câteva împrumuturi de stat libaneze, dar i-am spus că în biroul meu aveam deja munţi de hârtii. Am făcut ceva chiar şi pentru procesul de reformă din Rusia, amintindu-mi alfabetul cirilic şi cum părând chiar bonuri de tezaur ruseşti. Dar, după tot antrenamentul meu la limbi străine şi după toate cercetările în străinătate, am descoperit că uitasem să învăţ două cuvinţele englezeşti: Alan Greenspan! Pentru că, atunci când, la mijlocul anilor '90, Greenspan a ridicat brusc dobânzile făcând ca plata dobânzii la hârtiile mele de valoare din străinătate să fie

mai puţin atractivă, toată lumea a început să scape de ele pe pieţele externe şi să aducă mai mulţi bani acasă, iar eu am fost jumulit" Am fost un creditor rău. Nu mi-am făcut temele. N-am făcut decât să vânez câştiguri mai mari. N-am ştiut ce deţineam atunci când am intrat în aceste ţări şi n-am ştiut ce aveam când am ieşit din ele.

Bun, cu anii am devenit ceva mai isteţ şi un mai bun creditor. Am început să fac investiţii în străinătate prin intermediul unui fond mutual specializat în pieţele globale şi am putut monitoriza fiecare investiţie. La scurt timp după ce economia Rusiei a intrat în derivă în august 1998, am primit o scrisoare de la acest fond (Tweedy Browne Global), prin care eram anunţat că profiturile lor mai scăzuseră din cauza tulburărilor generale de pe pieţele internaţionale, provocate de întârzierile la plată ale Rusiei. Fondul nu pierduse atât de mult ca alte fonduri, pentru că îşi făcuse într-adevăr temele şi se ţinuse departe de Rusia. În scrisoarea de la Tweedy se spuneau următoarele cu

privire la Rusia: „Nu înţelegem să investim în ţări cu o stabilitate politică redusă, fără legi pentru prote jarea investitorilor şi cu o monedă care ar putea fi folosită mai bine ca Kleenex.44 Da, adăuga scrisoarea, la începutul anului 1998 cursul hârtiilor de valoare ruseşti crescuseră de cinci ori, iar peste noapte au pierdut 80% din valoare – „un circuit dus-întors complet". Rusia s-a dovedit a fi un rău debitor. Nu avea un sistem de operare şi un software corespunzător şi tot ce a putut oferi în final investitorilor săi a fost o călătorie de la o la 80% şi din nou înapoi la O.

Relatez aceste două istorioare pentru că ele ilustrează într-un micro cosmos cele două ameninţări mai mari pentru sistemul financiar global de astăzi – crizele declanşate de „creditori răi" şi crizele declanşate de „debitori răi". Tot aşa cum există întotdeauna consumatori de droguri şi traficanţi de droguri, în economia globală există întotdeauna debitori răi, aşa cum e Rusia şi creditori răi, cum sunt eu însumi.

Marea întrebare geoeconomică pe care trebuie să ne-o punem este: cum stabilizăm economia mondială aşa încât să fie mai puţin vulnerabilă în faţa creditelor rău acordate şi rău încasate care astăzi pot fi atât de mari şi se pot extinde atât de rapid, încât pot zgudui întregul sistem?

Să începem cu problema debitorilor răi. Cred că globalizarea ne-a făcut nouă tuturor o favoare ajustând în anii 490 economiile Thailandei, Coreii, Malaysiei, Indoneziei, Mexicului, Rusiei şi Braziliei, pentru că a scos la iveală o mulţime de practici şi instituţii odioase din ţările care s-au globalizat prematur. Faptul că, în Indonezia, venala şi corupta familie Suharto a fost demascată nu apare în cartea mea ca o criză. Faptul că în Coreea capitalismul clientelar a fost demascat nu apare în cartea mea

ca o criză. Faptul că practicile insider* total corupte

din Thailanda au fost făcute publice, nu apare în cartea mea ca o criză. Faptul că guvernul Mexicului a mers prea departe pentru a atrage împrumuturi pe termen scurt în dolari, fără a fi în măsură să le şi restituie, nu apare în cartea mea ca o criză. Mai devreme sau mai târziu, toate aceste sisteme s-ar fi prăbuşit

Dar acum când, datorită globalizării, lucrul acesta s-a petrecut mai devreme, se pune întrebarea: ce facem cu această şansă? Unii vor să împiedice turma să mai calce în picioare aceste ţări, alţii vor să încurajeze aceste ţări să impună controlul asupra fluxului de capital pentru a ţine turma afară. Dar aceste abordări sunt greşite. Turma electronică este sursa de energie a secolului al 21-lea. Ţările trebuie să înveţe & o stăpânească; îngrădirea ei este inutilă, surghiunirea ei pentru mai lungă vreme ar deposeda o ţară de resurse şi tehnologie şi de consultanţă profesională ar prelungi existenţa capitalismului clientelar. Numeroşi experţi citează controlul asupra capitalului în Chile ca un exemplu pozitiv pentru ceea ce pot face ţările în curs de dezvoltare cu scopul de a preveni panica, începând din 1991, Chile le-a cerut investitorilor străini care bagă bani în piaţa chiliană să ţină banii aici minimum un an. De asemenea, el a impus o taxă implicită asupra companiilor chiliene angajate în împrumuturi externe. Rezultatele au fost în cazul cel mai bun amestecate. Numărul din 18 mai 1998 din Forbes cita un studiu realizat de Sebastián Edwards, fostul economist şef al Băncii Mondiale pentru America Latină, potrivit căruia controalele chiliene au crescut doar în parte eficient şi semnificativ costurile de capital în Chile. De pildă, costurile de împrumut ale Chile au fost aproximativ duble faţă de cele din Argentina, unde un consiliu valutar a interzis controalele asupra capitalului. Controalele asupra capitalului sunt o invitaţie de alocare de capital făcută birocraţilor şi capitaliştilor clientelari mai degrabă decât

pieţei. Ca măsură temporară de stabilizare a unei economii ele pot fi utile şi eficiente, cu condiţia ca guvernul să fixeze cursul monedei la o rată foarte scăzută, competitivă. Dar pe termen lung ele nu sunt o soluţie. În ţările relativ nemarcate de corupţie, cum sunt Chile, controalele asupra capitalului vor duce, în cele din urmă, la distorsiuni; în ţările deja corupte, ele vor întări corupţia.

— Insider – persoană dinăuntru. Persoană care dispune în mod legal, datorită poziţiei sau funcţiei sale într-o anumită întreprindere, de informaţii în plus asupra unor aspecte (încă) nepublicate ale activităţii acesteia, acest lucru fiind un avantaj important în anumite situaţii. În Statele Unite, folosirea cu rea-credinţă a avantajului „de a fi înăuntru" pentru a trage foloase personale se pedepseşte prin lege (Bert Rump, Dicţionar german – român al economiei de piaţă, Ed. Niculescu)

EXISTĂ UN DRUM ÎNAINTE

471

Aşadar, corecta abordare geoeconomică focalizează întărirea acestor ţări care sunt debitori răi, pentru a putea adera la turmă şi a putea să nu cadă sub loviturile ei. Fără îndoială, turma va mai tropăi mult şi unele ţări vor suferi pe nedrept de pe urma loviturilor ei. Dar turma nu este niciodată multă vreme iraţională. Cu rare excepţii, ea nu pleacă din ţările care au un sistem financiar sănătos şi o politică economică sănătoasă şi nici nu le atacă. Oamenii vorbesc despre Thailanda, Coreea, Indonezia şi Rusia ca şi când ar acţiona după manualele de economie, iar turma s-ar fi decis într-o bună zi să-i părăsească fără niciun motiv. Este absurd. Ele sunt angajate în împrumuturi rele, iar împrumuturile rele implică întotdeauna guverne şi afaceri care acumulează masive datorii pe termen scurt, exprimate de obicei în valută, care nu pot fi folosite raţional şi sunt extrem de vulnerabile la oscilaţiile valutare. Atunci când turma sesizează aceste excese, o ia

la goană. Ministrul de Finanţe al SUA, Larry Summers, arăta: „Întrucât a devenit o modă să blamezi crizele conturilor de capital de pe devoratoarea piaţă globală de capital, o mare parte a problemei acestor crize a venit tocmai din partea propriilor eforturi ale guvernelor de a atrage afluxuri pe termen scurt care nu puteau fi suportate în mod rezonabil. Am văzut asemenea stări de fapt, de pildă, în Mexic care a recurs din ce în ce mai mult la emiterea de bonuri de tezaur Tesobonos* indexate în dolari, ceea ce a condus la criză; le-am văzut în Thailanda în reducerea de impozite pentru împrumuturile străine offshore; şi le-am văzut în Rusia, în efortul guvernului de a atrage capital străin pe piaţa internă de obligaţiuni.

Economiştii şi bancherii discută astăzi detaliile pentru reabilitarea unei ţări rău platnice şi pentru ferirea ei de noi atacuri din partea turmei. Fiecare ţară este oarecum diferită. Dar, în general, reabilitarea trebuie să constea din următorii patru paşi:

Pasul unu constă în a face ţările rău platnice să înţeleagă că scopul lor trebuie să fie restabilirea condiţiilor necesare pentru sporirea şi aducerea înapoi a Turmei electronice.

Aceasta înseamnă o obligaţie credibilă a ţărilor rău platnice de arşi îmbunătăţi în timp sistemul de operare economic de la DOSC – apital 1. O la 6. O, ceea ce reclamă în mod evident o serie de măsuri combinate, diferite de la ţară la ţară, de reducere bugetară, de închidere a firmelor şi băncilor ineficiente, falimentare, ajustare monetară, ajustare a ratei dobânzii, anulare parţială a datoriilor şi desfiinţare a practicilor capitalismului clientelar. Scopul unor asemenea reforme este stabilizarea monedei şi, în cele din urmă, o scădere a dobânzilor, pentru a stimula cererea în interior şi a ameliora perspectiva respectării contractelor în

viitor. În multe cazuri acest pas trebuie să includă un proces care să faciliteze Turmei electronice cumpărarea de companii în aceste economii slăbite. Îmi dau perfect seama că acest punct este controversat. Lasă impresia că aş încerca să fac ca lumea să fie ieftină şi să prezinte garanţii pentru capitalismul american. Nu este aşa. Încerc să fac ca lumea să fie pregătită pentru globaluţie şi distrugere creativă, ceea ce este esenţial pentru capitalism, eliminând firmele ineficiente şi înlocuindu-le cu firme cu un management mai bun şi o mai bună înzestrare cu capital, corespunzător celor mai înalte standarde internaţionale. Eu nu ţin seama dacă cumpărătorii străini sunt americani, germani, japonezi sau indieni. Eu am în vedere doar standardele lor şi dotarea lor cu capital. Statul Arizona era înainte renumit pentru sistemul său bancar clientelar. Cel mai bun lucru care i s-a întâmplat vreodată sistemului bancar din Arizona este cel în care sistemul bancar interstatala permis băncilor care aveau o tehnologie mai bună, un management mai bun şi o dotare mai bună cu capital – bănci din New York, Chicago şi San Francisco – să vină în Arizona şi să-i cumpere băncile. Un motiv important pentru care, în ultimii ani, Argentina s-a restabilit mai repede de pe urma crizei financiare din America Latină de la începutul anilor ’90 a fost acela că o bună parte din sistemul său bancar este acum proprie tatea celor mai bune bănci internaţionale.

Atunci când Turma electronică se întoarce într-o ţară – cu suficientă încredere pentru a investi pe termen lung capital, pentru a transfera tehnologie şi a asigura un management avansat în fabrici –, faptul acesta reprezintă una dintre cele mai eficiente şi mai rapide căi de a construi un sistem de operare local mai bun. Şi apoi, sincer vorbind, teama ca turma s-o ia din nou la goană este una dintre cele mai bune surse de disciplină pe termen lung, care constrânge ţările să-şi îmbunătăţească permanent

software-ul şi sistemele de operare. Spre deosebire de tigrii din Asia, Coreea a încercat întotdeauna să blocheze investiţiile străine în perioada dezvoltării sale din anii ’60 până în anii ’90. În schimb, ea şi-a finanţat propria creştere prin propriile economii şi împrumuturi în ideea de a rămâne independentă din punct de vedere financiar. Dar criza economică din Asia a forţat Coreea să permită străinilor să cumpere din industriile ei aflate în suferinţă, iar aceşti străini aduc cu ei în Coreea încet o nouă cultură a afacerilor împreună cu mai multă transparenţă şi control asupra acţionarilor.

Pasul doi constă în a convinge aceste ţări rău platnice să-şi reformeze nu numai sistemul de operare, ci şi pe cel politic, pentru a ţine sub control corupţia şi evazionismul fiscal şi a-şi îmbunătăţi software-ul sis – EXISTĂ UN DRUM ÎNAINTE

473

ternului juridic şi democratic, aşa încât, atunci când soseşte momentul de a strânge mai mult cureaua, cetăţenii să aibă sentimentul că procesul de reforme se desfăşoară cu o anumită onestitate principială.

Nu a fost deloc un accident faptul că cele două ţări afectate cel mai puţin de recesiunea economică din Asia din 1998 au fost cele două ţări cu cea mai vibrantă democraţie şi cu cea mai liberă presă – Taiwanul şi Australia. (Unii ar spune că nici China n-a fost afectată, dar economia Chinei nu aderase la sistem şi mai avea încă o mulţime de ziduri în jurul arenei ei financiare.) în esenţă, ţările au rezultatele economice pe care le merită, iar rezultatele acelea se raportează direct la calitatea sistemu lui lor de operare şi a software-ului, precum şi la gradul lor de democraţie.

De aceea, cel de-al treilea pas constă în a asigura ca orice asistenţă pentru echilibrarea balanţei de plăţi, împrumut de redresare sau re structurare de datorii

acordate de FMI sau indiferent care alte instituţii financiare să fie condiţionate de îndeplinirea primilor doi paşi. Obiectivul explicit al existenţei FMI ar trebui să fie recrearea stabilităţii, a creşterii economice şi încrederii, astfel încât Turma electronică, atât cea din ţara afectată, cât şi cea din exterior, să dorească să reia investiţiile. Ministrul de Finanţe Summers a avut perfectă dreptate atunci când a arătat că viitorul rol al FMI ar trebui să fie acela de a cataliza relaţii bazate pe piaţă şi de a promova dezvăluirea de informaţii financiare exacte, prompte şi cuprinzătoare, care să poată fi utilizate de Turmă în luarea unor decizii de investiţii mai bine fundamentate. Într-o lume în care sectorul privat a devenit principala sursă de capital şi inovaţie pentru creştere, nicio redresare durabilă nu poate exista fără acesta.

Pasul patru trebuie să constea din obligaţia de a folosi sprijinul acor dat de FMI, de alte instituţii, pentru a menţine un minimum de plase de siguranţă socială în aceste ţări şi a aproviziona instituţiile publice cu locuri de muncă, pentru a absorbi măcar o parte din şomeri. Acest mini mum de plase de siguranţă este de multe ori printre primii care cade victimă programului de reconstrucţie. Bancherilor internaţionali, preocupaţi mai mult de prevenirea cazurilor de amânare a plăţilor de către băncile din alte ţări, le pasă mai puţin dacă ţările respective trec printr-o criză. De aceea, tratează cu dispreţ tema plaselor de siguranţă atunci când este vorba de a salva debitori răi. Este un lucru aberant. Pentru că, în final, adevărata criză în aceste ţări rău platnice – şi adevărata ameninţare pe care o pot reprezenta pentru sistemul global – nu este de natură economică, ci politică.

Iată şi motivul: Dacă într-o ţară rău platnică globalizarea scoate la iveală practicile venale amintite, ea nu numai că îi ruinează pe capitaliştii clientelari, dar

striveşte şi o mulţime de oameni mărunţi care nu făceau decât să muncească din greu, conformându-se regulilor sistemelor lor şi crezând că totul era în regulă. Ei nu ştiau că ţările lor aveau o temelie falsă. Dar atunci când podeaua s-a surpat, în Rusia, Thailanda, Indonezia şi Brazilia s-au produs masive concedieri, şomaj, deflaţie, blocaje în încasarea impozitelor şi o prăbuşire a veniturilor reale. Iată de ce este important ca, în acest proces de redresare, să se menţină un minimum de plase sociale şi programe de asigurare de locuri de muncă. Fără locuri de muncă şi fără plase sociale, niciun guvern nu poate câştiga răbdarea populaţiei până la înfiriparea unei politici de reforme şi până ce ţara rău platnică ia din nou un curs de creştere susţinut

Dacă într-o ţară mare foarte mulţi oameni flămânzesc, conducătorii lor vor fi teribil de tentaţi să iasă din sistem, să construiască ziduri de protecţie şi, la concurenţă cu statele vecine, să se angajeze într-o competiţie devalorizatoare, chiar dacă, pe termen lung, ea se va dovedi absurdă. Acestea sunt tipurile de politică de natură să ajute Marea Depresiune să fie într-adevăr „mare”, cele care ne-au adus cel de-al doilea Război Mondial.

Celălalt tip de criză economică globală care poate ameninţa întregul sistem este criza debitorilor răi – începând cu băncile şi terminând cu fondurile mutuale şi fondurile *hedge* –, care acum sunt în măsură să împrumute atât de mulţi bani atât de multor oameni din atât de multe locuri încât, atunci când se angajează în împrumuturi acordate cu uşurinţă pe scară largă şi încearcă apoi brusc să-şi recapete banii, pot provoca daune serioase atât economiilor bune, cât şi celor rele. Spre deosebire de debitorii răi, care reprezintă pentru sistem o ameninţare în primul rând politică, creditorii răi sunt o reală ameninţare financiară pentru sistem.

Creditorii răi sunt de diferite tipuri. Eu am fost un creditor rău atunci când am investit pe pieţele emergente fără să am habar cum operau realmente aceste ţări. În ultimii ani, băncile s-au numărat printre cei mai răi creditori. Un prieten al meu care lucrează pe piaţa din Hong Kong mi-a relatat odată că, în punctul culminant al boom-ului economic din Asia de la începutul anilor ’90, Dresdner Bank din Germania le-a spus managerilor săi din Asia pur şi simplu: „Daţi cât mai mulţi bani cu împrumut, altminteri ne vom pierde sectorul nostru de piaţă”. Băncile fac

bani dând bani cu împrumut, şi toate băncile considerau Asia un parte ner foarte sigur şi toate voiau să nu-şi piardă partea lor de piaţă. Aşa că au scos banii pe uşă, exact ca traficanţii de droguri. Motto-ul adresat ţărilor în curs de dezvoltare era: „Hai, puiule. Încearcă puţin cash de aici. Primul credit e gratuit. „Aşa se face că, la începutul lui 1999, imediat după crizele din Sud-Estul Asiei şi din Rusia, cele mai mari 500 de bănci din 30 de democraţii cel mai intens industrializate mai aveau în circulaţie în ţările în curs de dezvoltare credite în valoare totală de 2, 4 miliarde dolari. Aceasta înseamnă o mulţime de capital străin rămas pe drum.

O altă formă de creditare rea se întâlneşte atunci când băncile împrumută milioane de dolari fondurilor *hedge* pentru afaceri finanţate cu capital străin. Fondurile *hedge* iau 1 dolar de la investitori, împrumută 9 dolari de la bănci şi apoi folosesc acest capital străin în acţiuni, obligaţiuni, produse derivate şi valută de-a lungul şi de-a latul întregului glob. În general, nu se poate obiecta ceva împotriva acestui „leverage”. Ipoteca tipică pe casă reprezintă sporirea capitalului prin preluare de credit. De acest capital străin trebuie să se profite. Riscurile trebuie

să fie asumate – chiar şi riscurile nebuneşti. În felul acesta sunt finanţate întreprinderile noi şi ele fie falimentează, fie devin Microsoft Pericolul acestei finanţări derivă din faptul că sumele de bani care pot fi împrumtate fondurilor *hedge* sau pieţelor în dezvoltare sunt astăzi atât de mari, iar sistemul este acum atât de bine gresat şi atât de integrat încât atunci când firmele care-şi asumă riscuri mari – cum ar fi Long-Term Capital Management – fac greşeli mari, întregul sistem poate fi destabilizat.

Şi acesta este motivul pentru care, de la criza mexicană a peso-ului din 1994 – 95, impactul asupra sistemului provocat de fiecare din crizele globale de credit din anii ’90 a fost – şi suma care trebuia mobilizată de guverne şi instituţii de credit internaţionale pentru a împiedica un masiv efect de domino – din ce în ce mai mare. Aceasta este o tendinţă extrem de periculoasă.

Acum putem încadra problema creditării rele: vrem ca în sistem să existe capital străin. Vrem ca investitorii să-şi asume riscuri. Dar vrem să reducem capacitatea unui individ, a unei bănci, a unui fond *hedge*, a unei ţări sau a unui grup de investitori care nu gândesc cu propriul lor cap de a intensifica atât de mult finanţarea cu capital străin, încât toate piesele de domino se rostogolesc. Întrebarea este: cum?

Există o mulţime de pretinşi geoarhitecţi şi toţi vor să descopere lumea, pentru a rezolva această problemă. Henry Kissinger spune că statele trebuie să caute împreună un drum pentru a îmblânzi aceste

pieţe. Unii economişti spun că ar trebui să aruncăm puţin nisip în mecanismul sistemului, de pildă impozitând unele tranzacţii valutare sau încurajând guvernele să impună unele controale limitate asupra capitalului. Unii experţi bursieri sunt de părere că am avea nevoie de o bancă centrală globală care să reglementeze economia

mondială aşa cum Federal Reserve Bank din SUA reglementează economia americană.

Iar alţii spun că ar trebui să limităm sumele pe care le pot împrumu ta băncile.

Părerea mea este că niciuna dintre aceste idei nu va putea fi realizată în curând, multe din ele nu sunt decât vorbe-n vânt, adesea propuse de oameni care nu ştiu diferenţa dintre un fond *hedge* şi un arici.

Să vă dau o imagine mai realistă. Pentru început, va trebui să procedăm lent şi cu modestie. Aceasta înseamnă că ar trebui să înţelegem că actualul sistem economic global este încă atât de nou şi atât de rapid, încât nici chiar minţile cele mai luminate nu pricep cum funcţionează şi ce se întâmplă când aici pui o pârghie şi dincolo apeşi pe un buton. Alan Greenspan cercetează de o viaţă sistemul financiar internaţional şi este astăzi unul dintre cei mai importanţi practicieni, dar atunci când, în decembrie 1998, l-am întrebat despre actualul sistem financiar globalizat, mi-a dat un răspuns care ne-ar umili pe mulţi: „Despre acest nou sistem financiar internaţional am învăţat în ultimele douăsprezece luni mai mult decât în douăzeci de ani”.

Despre propunerea de a arunca „puţin nisip în mecanismul4 acestei economii globale pentru a o mai încetini puţin, nu pot spune decât că nu poţi pune nisip în mecanismul unei maşini când abia ştii unde se află el. Dacă pui nisip în mecanismul unei maşini atât de rapide, de gresate, din oţel inoxidabil s-ar putea să-i mai încetiniţi ritmul. Dar ar putea fi oprită şi cu un scrâşnet asurzitor. Prin urmare, unde trebuie să pui nisip când ai de-a face cu un manager de fond din Connecticut care foloseşte un celu l-ar un modem de mare viteză şi Internetul pentru a investi în Brazilia via o bancă offshore din Panamá? E greu să pui nisip în microcip, ca să nu mai vorbim de ciberspaţiu. Mai mult, în clipa în care veţi pune taxe pe tranzacţiile

valutare, tot mai multe bănci şi fonduri hedge vor părăsi Statele Unite zburând spre insulele Grand Cayman, unde abia dacă există nişte reglementări – acum al cincilea centru bancar ca mărime din lume (întâmplător, Long-Term Capital Management era condus din Connecticut, dar deviat prin insulele Cayman). Cât despre cei care vor să fie reduse sumele pe care băncile le pot împrumuta fondurilor *hedge* sau pieţelor emergente, acelora le atrag atenţia doar că sistemul bancar american are unul dintre cele mai puternice lobby-uri din Washington.

EXISTĂ UN DRUM ÎNAINTE

477

Iar aceste bănci se vor opune cu înverşunare oricăror noi limitări impuse împrumuturilor care le-ar reteza orice posibilitate nu numai de a pierde bani, ci şi de a câştiga bani. O.K., veţi spune, atunci ar trebui ca ţările să impună controlul asupra capitalului şi atunci capitalul speculativ nu ar mai putea intra şi ieşi atât de rapid. În China funcţionează astăzi un strict control asupra capitalului şi, cu toate acestea, în 1998, bănci, persoane individuale şi corporaţii din China au reuşit să eludeze aceste controale, să canalizeze afară din ţară miliarde de dolari – recurgând la diferite ter tipuri –, aşa încât au putut să jongleze cu aceşti bani *offshore* şi să-i scoată de sub controlul statului chinez. Dacă un regim autoritar cum este cel al Chinei nu poate impune în mod eficient un control asupra capitalu lui, cum credeţi că ar putea s-o facă Brazilia? în sfârşit, alţii au cerut să se înfiinţeze o bancă centrală globală, un fel de Federal Reserve din SUA pentru întreaga lume. Este o idee extraordinară, dar nimic de felul acesta nu se va realiza curând, cel puţin nu atâta timp cât noi trăim în 200 de ţări diferite cu 200 de guverne diferite.

Ei bine, aceasta înseamnă că nu avem nimic de făcut? Nu. Vestea bună este că, drept urmare a crizei din 1998 – 99, piaţa s-a disciplinat de la sine cu brutalitate, fără

niciun fel de nouă reglementare sau nisip în mecanismul ei. Semnele acestea pot fi oriunde văzute: preşedinţii comitetelor de conducere ale câtorva dintre cele mai mari bănci din lume – Barclays PLE, Bank America, Societatea bancară elveţiană – au fost daţi afară în 1998, după ce băncile lor au înregistrat pierderi uriaşe în comerţul şi creditele de pe pieţele emergente cu grad mare de risc. Firma Bankers Trust, care a pierdut într-un singur trimestru din 1998, 500 milioane dolari, în special în afaceri cu Rusia, şi-a pierdut independenţa şi a fost preluată de Deutsche Bank.

După ce aceste capete au fost tăiate, toate băncile importante şi-au limitat capitalul străin, întrerupând contactul cu acei manageri de fon duri care merseseră prea departe, şi au cerut mai multă transparenţă de la cei cărora încă le mai împrumutau bani, monitorizând cu mai multă seriozitate bilanţurile de plăţi de pe pieţele emergente, precum şi sistemele de operare, sistemele juridice şi alte tipuri de software. Cu alte cuvinte, fără să fi fost trecute legi sau reglementări noi, toţi cei din sistem privesc cu mult mai multă seriozitate gestionarea riscului. Băncile au început să-şi întrebe mai des managerii de fonduri: „Care sunt, după părerea dumneavoastră, riscurile totale la care ne expunem şi cât de vulnerabil sunt eu în faţa debitorului dumneavoastră în cel mai rău sce nariu posibil?” Investitorii au început şi ei să-şi întrebe mai des managerii de fonduri: „Care sunt riscurile cele mai mari pe care le întrevedeţi deopotrivă şi pentru unii şi pentru alţii şi cum ne protejăm împotriva lor?” Iar FMI, Ministerul de Finanţe al SUA şi managerii de fonduri au început cu toţii să întrebe mai des guvernele pieţelor în dezvoltare: „Ce faceţi pentru a vă îmbunătăţi sistemul financiar şi supravegherea respectării regulilor?” şi „Care sunt fluxurile de bani private şi publice care intră şi ies dintr-o ţară? Vreau să ştiu acest lucru în mod constant şi

într-un timp real”.

Managerii de fonduri ştiu că, cel puţin în viitorul apropiat, dacă vor continua să-şi crească volumul de capital, va trebui să fie mai deschişi atât cu investitorii, cât şi cu băncile. Eu cunosc managerul unui fond *hedge* din Londra, care, în 1998, în plină criză, şi-a informat clienţii că tocmai şi-a deschis o pagină Web. Putea fi deschisă numai cu o parolă pentru clienţi, dar, odată intraţi în ea, se puteau vedea zilnic şi într-un timp real, toate investiţiile făcute de acest fond *hedge*, care a fost finanţarea cu capital străin şi care era stadiul fiecărei investiţii. Acest manager de fond *hedge* mi-a spus: „Acum ştiu că, dacă vreau să atrag mai mulţi investitori, trebuie să furnizez mai multă transparenţă. O mulţime de capital străin venea de la băncile care aruncau cu bani în dreapta şi-n stânga, fără să ştie ce bani aruncau alte bănci în acelaşi timp. Băncile se comportau ca nişte idioţi. Aş fi putut spune acelaşi lucru în fiecare zi la douăzeci de bănci diferite şi ele tot habar n-aveau unele despre altele. Eu iau în fiecare zi credite, aşadar, la sfârşitul fiecărei zile de tranzacţii bursiere băncile mă vor întreba cât am împrumutat în total. Observ deja că acest lucru începe să se petreacă. Acum băncile spun "Nu-mi pasă unde împrumuţi, dar eu vreau să ştiu în ce context se încadrează banii pe care ţi i-am împrumutat”.

Cred că singura soluţie realistă este aceea de a găsi o cale de a urma această abordare ad-hoc şi de a o extinde în viitor, până în ziua când se vor putea constitui noi sisteme de reglementare financiară globală. Dacă fiecare, începând cu FMI până la Merrill Lynch şi la tanti Aglaia va pune mai des aceste întrebări şi le va pune cu obstinaţie, am putea avea o şansă de a preîntâmpina două din următoarele cinci crize şi de a limita impactul repercusiunilor uneia din cinci crize. Unul dintre cele mai importante lucruri pe care FMI le-ar putea face astăzi ar fi să lucreze cu băncile pentru a

asigura ca acestea să publice într-o manieră oportună şi credibilă o versiune mult mai detaliată a bilanţului lor general, inclusiv obligaţiuni în valută străină scadente şi mărimea şi maturitatea împrumuturilor străine din sectorul privat. Nimic nu con strânge mai mult la un comportament precaut decât urmărirea exactă a mişcărilor celorlalţi.

„Încerci să eviţi excesele care pot crea un volum suficient de mare de risc pentru a leza nu numai pe cei care au comis o greşeală, ci şi o mulţime de spectatori nevinovaţi”, spunea William J. McDonough, preşedintele Băncii Federal Reserve din New York, care a orchestrat salvarea firmei Long-Term Capital Management cu ajutorul băncilor particulare şi al investitorilor. „Cheia este deţinerea şi schimbul de informaţii. Dacă fluxul informaţional este asigurat – şi uneori acest lucru nu înseamnă altceva decât de a mai pune câteva întrebări în plus –, putem spune băncilor pe care le supraveghem că acest fond sau altul devine prea mare şi că dumneavoastră contribuiţi ca el să devină prea mare”.

Îmi dau seama că nu pare prea sexy ca pur şi simplu să apelez la toţi cei implicaţi în sistem pentru a deveni nişte controlori mai buni, nişte investitori mai inteligenţi şi nişte bancheri şi creditori ceva mai prudenţi. Dar a venit momentul să încetăm să ne păcălim pe noi înşine. Va mai trece multă vreme până să existe o bancă centrală globală. Într-o lume a reţelelor, a superpieţelor şi indivizilor superputernici – inclusiv a investitorilor superputernici – există o serie de lucruri pe care guvernele nu le pot opri şi unele forţe pe care guvernele nu le pot controla în totalitate. De aceea, trebuie să lucrăm cu instituţiile pe care le avem pentru a produce o guvernare financiară mai bună fără o bancă centrală globală care să spună fiecăruia ce are de făcut. Este clar că, dacă piaţa îşi impune acest tip de disciplină şi dacă factorii de control îşi respectă cu

seriozitate îndatoririle şi dacă FMI îşi exercită cu rigurozitate îndatoririle de supraveghere, se va obţine cu siguranţă un efect moderator şi vor putea fi reduse cel puţin o parte din riscurile care pot ameninţa întregul sistem.

Mai mult decât atât pur şi simplu nu se poate spera. Reţele de astăzi sunt atât de mari, atât de diverse şi, odată cu apariţia Internetului, au devenit atât de rapide, încât niciodată nu vor fi imune la crize. În această eră care se apropie, crizele financiare vor fi norma. Din cauza vitezei schimburilor care se petrec astăzi şi a stadiului diferit de adaptare a unui număr atât de mare de ţări la acest nou sistem al globalizării, crizele vor deveni endemice. Aşa că, dragi cititori, permiteţi-mi să vă părăsesc oferindu-vă un sfat fixaţi-vă centurile de siguranţă, îndreptaţi-vă scaunul şi aduceţi mesele în poziţia de închidere. Avântul şi recesiunea se vor succeda cu repeziciune. Obişnuiţi-vă cu toate acestea şi încercaţi să aveţi grijă ca în niciun domeniu al sistemului riscurile să nu ajungă atât de mari, încât să împingă tot sistemul în avânt sau recesiune. Dacă cineva vă spune că are un plan de eliminare a tuturor acestor crize, nu face decât să glumească. De fapt, chiar în timp ce citiţi aceste cuvinte, undeva încolţeşte viitoarea criză financiară globală.

Să ne imaginăm participarea la economia globală de astăzi ca la o cursă de formula 1, în care viteza creşte de la an la an. Cineva tocmai se izbeşte de parapet şi maşina se face praf, mai ales dacă la volan era un şofer care până mai acum doi-trei ani călărea un măgar. Există două posibilităţi. Puteţi interzice cursele de formula 1. Nu vor mai fi niciodată accidente. Dar nu vor mai fi nici progrese. Sau puteţi face tot posibilul pentru a reduce impactul fiecărui accident, îmbunătăţind fiecare aspect al cursei. Aceasta înseamnă să asiguraţi ca pe traseu să existe întotdeauna o ambulanţă pregătită, cu o echipă de salvare

foarte competentă şi mari cantităţi de sânge din toate grupele de sânge. (Echivalentul pe piaţă pentru FMI, Grupul celor 7 şi cele mai importante bănci centrale mondiale constă în capacitatea de a injecta, la nevoie, capital pe pieţe pentru a preveni o prăbuşire care să pună în pericol sistemul). În acelaşi timp, puteţi imprima cursei de formula 1 o viteză mai mare. (Echivalentul pe piaţă al acestei acţiuni constă în a face ca fiecare investitor care investeşte măcar un pfenig într-o piaţă emergentă să se asigure că respectiva ţară îşi dezvoltă sistemul de operare şi software-ul pentru a dirija corect fluxurile de capital şi a produce veniturile necesare pentru a-şi restitui împrumutul.) Puteţi să vă concentraţi mai bine asupra antrenării şoferilor. (Echivalentul pe piaţă al acestei măsuri constă în a vă asigura că FMI, investitorii şi băncile solicită permanent date mai multe şi mai exacte şi mai actuale cu privire la dezvoltarea unei economii şi că fluxul de capital, mai ales pe termen scurt, funcţionează.) în sfârşit, puteţi pune pe traseu oricâte baloturi de paie pentru cazul în care o maşină iese în decor şi să-i preveniţi pe şoferi că în spatele baloturilor de paie nu mai e decât parapetul. Dar nu veţi voi să puneţi atâtea baloturi încât să împiedicaţi cursa. (Echivalentul pe piaţă al acestei măsuri constă într-o reglementare vigilentă a băncilor şi sistemului financiar, în instalarea de ruptoare şi clopote de alarmă pentru a detecta şi atenua cât mai din timp problemele.)

Dacă nu vreţi să faceţi toate aceste lucruri, renunţaţi la cursa de for mula 1 şi apucaţi-vă de jogging. Dar aveţi grijă, ca jogger în această lume veţi fi, probabil, călcat de o maşină de curse.

Geopolitica erei globalizării

Generaţiei de americani de astăzi nu-i este uşor să înţeleagă cât de importantă este America pentru omenire în această eră a globalizării.

Din punct de vedere istoric, Statele Unite fie au fost izolate şi s-au ţinut departe de politica internaţională, fie au fost silite să intervină profund în lume ca parte dintr-o cruciadă morală, pentru a respinge o altă putere agresivă, ameninţătoare. Izolarea este uşor de explicat şi de înţeles. Angajarea într-o lume bipolară – cu marele urs sovietic, posesor de armament nuclear, mormăind ameninţător de cealaltă parte – era uşor de explicat şi de înţeles. Dar ceea ce nu este uşor de explicat sau de înţeles este angajarea într-o lume în care Statele Unite sunt cel mai mare beneficiar şi unica superputere, cu multiple puteri secundare şi fără o ameninţare nemijlocit vizibilă, dar cu o mulţime de ameninţări mărunte şi un sistem abstract de globalizare, care trebuie menţinut Dar aceasta este lumea în care trăim, şi în această lume Statele Unite nu-şi pot permite nici să se izoleze, nici să aştepte ca un adversar mărunt să devină un vrăjmaş, care să le pună în pericol existenţa.

America, aşa cum observam mai înainte, este Michael Jordan al geopoliticii. Este grozav să fii Michael Jordan şi, aşa cum se spune în spoturile publicitare, o mulţime de oameni ar vrea să fie ca Mike. Dar, oricât de bun a fost Michael Jordan, el n-ar fi fost nimic fără NBA, cu cele 29 de echipe ale ei şi cu contractele ei cu televiziunea din toată lumea pentru a face demonstraţia performanţelor sale. Aşa se întâmplă şi cu America. Nu suntem nimic fără restul lumii, iar lumea nu poate merge înainte fără noi. Alte naţiuni vor să învingă America. Dar, în afară de oamenii furioşi superputernici, majoritatea lumii înţelege că, fără o Americă puternică, lumea ar fi un loc mult mai puţin stabil.

O globalizare durabilă reclamă o structură de putere stabilă, şi nu există o ţară mai importantă în acest sens decât Statele Unite. Internetul şi celelalte tehnologii care

au fost elaborate în Silicon Valley, pentru ca vocile digitalizate, videourile şi datele să poată fi trimise în toată lumea, integrarea comerţului mondial şi a finanţelor mondiale, promovată de aceste inovaţii, şi bogăţia generată de toate acestea există într-o lume stabilizată de o superputere favorabilă cu capitala la Washington D.C. Faptul că încă nu a existat un război între două ţări importante având amândouă restaurante McDonald's se datorează în parte integrării economice, dar şi forţei Americii şi disponibilităţii ei de a face uz de această forţă împotriva celor care ameninţă sistemul globalizării – din Irak până în Coreea de Nord. Mâna ascunsă a pieţei libere nu va lucra niciodată fără un pumn ascuns.

Pieţele funcţionează şi prosperă doar atunci când dreptul la proprietate este asigurat şi poate fi aplicat, ceea ce, la rândul său, reclamă un cadru politic protejat şi susţinut de puterea militară. „A ignora rolul securităţii militare într-o eră a creşterii economice şi informaţionale este ca şi cum ai uita importanţa oxigenului pentru respiraţie", observa Joseph Nye, jr. specialist guvernamental la Universitatea Harvard. Într-adevăr, restaurantele McDonald's nu pot prospera fără McDonnell Douglas, care a proiectat F-15 pentru US Air Force. Pumnul ascuns care menţine securitatea în lume pentru ca tehnologia din Silicon Valley să înflorească poartă numele de U.S. Army, Air Force, Navy şi Marine Corps. Şi aceste forţe şi instituţii de luptă sunt plătite cu dolarii contribuabililor americani.

Cu tot respectul cuvenit realizărilor din Silicon Valley, trebuie spus că ideile şi tehnologia nu se impun şi nu se răspândesc singure. „Ideile bune şi tehnologiile bune au şi ele nevoie de o mare forţă care să le promoveze prin exemplu şi să le protejeze prin victoria pe câmpul de luptă", spune Robert Kagan, istoric specializat în politică externă. „Dacă ideile şi tehnologiile noastre ar fi fost

promovate de o putere mai mică, ele nu ar fi avut importanţa globală pe care o au acum. Iar dacă o mare putere, ca Uniunea Sovietică, şi-a promovat ideile ei rele, ele au avut o mare importanţă pentru mai bine de jumătate de secol".

Acest fapt este uitat prea uşor astăzi. Pentru prea mulţi dintre factorii decisivi din Silicon Valley nu mai există geografie sau geopolitică. Ei nu mai cunosc decât opţiuni de subscriere la acţiuni şi electroni. Când, în timpul unei văzute făcute în 1998 în Silicon Valley, l-am întrebat pe unul dintre şefii tipici ai unei firme de high-tech când a fost ultima oară când a discutat despre Irak sau Rusia sau războaiele de peste hotare, mi-a răspuns cu mândrie: „Nu mai mult de o dată pe an. N-avem treabă cu Washingtonul. Aici, la Silicon Valley se fac bani şi la Washington se risipesc. Eu vreau să vorbesc despre oameni care creează bogăţie şi locuri de muncă. Nu vreau să vorbesc despre oameni neproductivi, care nu sunt bogaţi. Dacă nu-mi pasă de cei care distrug bogăţia în propria mea ţară, de ce mi-ar păsa de cei care o distrug în altă ţară?"

Această părere, conform căreia Washingtonul este inamicul şi fiecare dolar cheltuit pe impozite este un dolar risipit, este grotescă. În Silicon Valley se spune „loialitatea este la o depărtare de un clic pe mouse". Dar nu se pot împinge prea departe lucrurile. Şefii din Silicon Valley declară mândri: „Noi nu suntem o companie americană. Noi sun tem IBM SUA, IBM Canada, IBM Australia, IBM China. „Chiar aşa? Atunci, data viitoare când IBM China va avea dificultăţi în China, să-l cheme în ajutor pe Jiang Zemin. Şi data viitoare când Congresul va închide o altă bază militară în Asia – şi dumneavoastră nu vă pasă, pentru că nu vă pasă de Washington – chemaţi marina de la Microsoft să asigure căile maritime din Pacific. Şi data viitoare când republicanii de ultimă oră vor vrea să închidă

alte ambasade, cereţi un paşaport nou la Amazon.com.

Fireşte, nu pare deloc corect ca America să-şi asume o povară dis proporţionată pentru susţinerea globalizării. Aceasta înseamnă că există o mulţime de rolleri dintre care mulţi, cum sunt francezii, vor să-i ducem în spinare în timp ce ei continuă să ne critice. Aceasta face parte din rolul de modelator geopolitic. Nici pumnul ascuns, nici mâna ascunsă nu vor acţiona, totuşi, fără mâna deschisă. Mâna deschisă înseamnă o Americă dispusă să-şi folosească bogăţia pentru a plăti puţin mai mult decât alţii pentru stabilizarea sistemului. De ce nu? Cine beneficiază de pe urma acestui sistem? Aţi auzit vreodată ca Michael Jordan să se fi plâns că duce în spinare întreaga echipă sau chiar NBA?

Aceasta nu înseamnă că SUA trebuie să se implice întotdeauna şi oricând sau să plătească pentru orice oriunde. Există locuri mari, importante şi există locuri mai mici, lipsite de importanţă, iar politica externă constă în a cunoaşte diferenţa dintre acestea şi a şti cum să-i mobilizezi pe ceilalţi acolo unde nu putem şi nu trebuie să acţionăm noi înşine. Motivul cel mai important pentru care este nevoie ca noi să sprijinim Naţiunile Unite şi FMI, NATO, Banca Mondială şi diferitele bănci de dezvoltare din lume este că aceste instituţii au un efect de pârghie şi sporesc forţa şi ajutorul nostru. Dacă depunem un dolar în Banca de Dezvoltare din Asia el este împrumutat de mai multe ori pentru a promova atenuarea sărăciei şi pieţele libere. Atunci când ne plătim datoriile faţă de Statele Unite, noi finanţăm operaţiunile de menţinere a păcii în lume, promovându-ne astfel interesele fără a risca vieţile americanilor. De asemenea, aceste instituţii multilaterale dau naţiunilor adaptate conducerii geopolitice americane senzaţia de a avea un cuvânt de spus în luarea deciziilor. Menţinerea acestei senzaţii este deosebit de importantă dacă America rămâne un modelator de succes.

Pentru a susţine o asemenea politică, este absolut clar că cei care veghează la angajamentul internaţional al Americii trebuie să fondeze o nouă coaliţie care să sprijine această politică. Grupul electoral care a susţinut timp de cincizeci de ani internaţionalismul american şi a recunoscut întotdeauna importanţa Americii pentru restul lumii a fost aşa-numitul Eastern Intellectual Establishment Acest Eastern Intellectual Establishment în măsura în care mai există astăzi, nu pune prea mare preţ pe congresmenii şi senatorii care sunt atât de încântaţi de idioţenia lor şi se mândresc cu faptul că nici nu au un paşaport şi nici nu părăsesc ţara. Administraţia, indiferent de partidul care este la putere, trebuie să înceapă să încerce să-i adune la un loc pe noii globalizatori – de la proiectanţii de software la militanţii pentru drepturile omului, de la fermierii din Iowa la militanţii pentru protecţia mediului înconjurător, de la firmele industriale exportatoare la muncitorii de la banda rulantă din industria high-tech – pentru a forma o nouă coaliţie a secolului al 21-lea care să poată susţine comerţul liber şi angajamentul internaţional al SUA.

Ştiu că acest lucru nu este uşor. În timpul Războiului Rece, americanii au fost dispuşi să plătească orice preţ şi să poarte pe umeri orice povară, pentru că erau siliţi şi aveau sentimentul că erau în joc propriul lor cămin şi propriul lor mod de viaţă. Dar pentru mulţi lucrurile nu stau la fel în ce priveşte Coreea de Nord, Irak sau Kosovo, iar Rusia ar mai putea încă să constituie o ameninţare letală pentru America; deocamdată ea nu întreprinde nimic. Aşa se face că acum americanii sunt în situaţia ciudată de a fi consideraţi responsabili pentru tot ce se întâmplă, dar refuzând să-şi pună viaţa în joc pentru orice.

De aceea, în era globalizării, lupta împotriva gherilelor este *out* şi baby sitting este *în* Luptele de stradă sunt *out*, rachetele de croazieră sunt în Beretele verzi sunt *out*, căştile albastre ale Naţiunilor Unite sunt în lumea de

astăzi se pare că nu există război în afara graniţelor pe care America să-l piardă pentru multă vreme şi nu există război pe care să-l suporte multă vreme la ea acasă. Când preşedintele Americii se confruntă astăzi cu o ameninţare militară, prima sa întrebare nu este „Ce strategie trebuie folosită pentru a pune definitiv capăt acestei ameninţări?”, ci, mai degrabă, prima sa întrebare este „Cât trebuie să plătesc pentru ca toată povestea să nu mai ajungă la CNN şi eu s-o pot uita?” Totul se îngrădeşte, dar nimic nu se rezolvă.

America este realmente acea putere hegemonică binevoitoare care refuză constrângerea. Dar istoria ne învaţă şi că, dacă acest refuz este împins prea departe, poate fi ameninţată stabilitatea întregului sistem. Paul Schroeder, profesor emerit de istorie mondială la Universitatea din Illinois, este unul dintre marii istorici internaţionali ai secolului al 20 – le-a. El mi-a spus odată „Dacă priveşti istoria, perioadele de relativă pace sunt cele în care există o putere hegemonică solidă, stabilă şi suporta bilă, care ajustează şi apără normele şi regulile necesare minime ale jocului. Iar această putere hegemonică plăteşte întotdeauna o parte disproporţionată din costurile colective, chiar renunţă la posibilitatea cuceririlor sau îşi impune în alt mod limitări, pentru a nu trezi resentimente şi a face ca sistemul să poată fi tolerat de ceilalţi”.

Aşa s-a întâmplat, de exemplu, cu aşa-numitul sistem Viena, dintre anii 1815 şi 1848, care a fost dominat de Marea Britanie şi de Rusia, două puteri hegemonice rezervate şi relativ binevoitoare, care au impus respectarea regulilor de bază, dar au permis şi o mare autonomie şi prosperitate locală. Acest lucru este valabil şi pentru era Bismarck, dintre anii 1871 şi 1890, când hegemonia o deţinea Germania.

„Dificultatea”, spune Schroeder, „apare atunci când

puterea hegemonică binevoitoare, răspunzătoare pentru stabilitatea sistemului, este incapabilă sau nu doreşte să plătească în continuare costuri despre porţionate, dacă hegemonia ei devine intolerabilă şi prădalnică în loc de binevoitoare, sau dacă suficient de mulţi actori se ridică împotriva regulilor ei şi reclamă un tip de sistem diferit care poate să nu corespundă intereselor puterii hegemonice”.

Acest lucru trebuie evitat Sistemul globalizării nu poate fi menţinut fără o activă şi generoasă politică externă a SUA.

Dar atenţie celor care-şi fac cumpărăturile la Kmart: fără o Americă de strajă nu va exista nicio Americă on-line.

Măslinii şi era globalizării

După prima apariţie a acestei cărţi, am transportat o cutie cu cărţi la un prieten din San Francisco, iar un distribuitor a venit acasă să le ridice. Distribuitorul era un afro-american masiv, de vârstă medie, pe care l-am invitat să aştepte în bucătărie până să semnez şi să împachetez cărţile. În timp ce sta la masa din bucătărie, a luat o carte şi a început s-o răsfoiască. După câteva minute a pus cartea jos şi mi-a spus, „Aha, Lexus – asta reprezintă tehnologie şi computere şi materie?”

Aşa e, i-am spus.

Şi măslinul – ăsta reprezintă comunitatea şi familia şi lucruri de felul ăsta”.

Aşa e, i-am spus. „Ai înţeles!”

„Atunci spune-mi ceva”, a spus el. „Unde mai e Dumnezeu în toate astea? Eu am trăit în spiritul Domnului nostru Iisus Hristos. Unde mai are loc şi el?”

Nu m-am putut abţine să nu râd, pentru că întrebarea aceasta mi s-a pus de atâtea ori în timp ce discutam cu grupuri întregi despre cartea mea. Într-adevăr, una din cele mai frecvente întrebări a fost Există Dumnezeu în ciberspaţiu? Cum să-mi cresc copiii în

această Lume Rapidă? Şi ce se va întâmpla cu mine şi cu comunitatea mea? Eu cred că toate aceste trei întrebări au aceeaşi sursă. Oamenii întreabă: chiar dacă noi promovăm o politică şi geopolitică corectă şi un geomanagement corect pentru o globalizare durabilă, există un alt set de politici, mai puţin tangibile, care trebuie avute în vedere – nevoia de măslini din noi toţi: nevoia de comunitate, de sensuri spirituale şi de valori în care să ne creştem copiii. Acestea ar trebui protejate şi cultivate şi pentru ca globalizarea să fie durabilă. Despre aceste teme s-ar putea scrie o carte. Permiteţi-mi să schiţez aici în linii mari cum se poate reflecta asupra acestora.

Să încep cu tema religiei. Există Dumnezeu în ciberspaţiu? Depinde de punctul dumneavoastră de vedere asupra lui Dumnezeu. Dacă din punctul dumneavoastră de vedere asupra lui Dumnezeu el îşi face simţită prezenţa prin intervenţie divină, prin mâna lui Dumnezeu care lucrează în lume, atunci va trebui să spuneţi fie că Dumnezeu nu este prezent în ciberspaţiu, fie că ciberspaţiul a făcut din dumneavoastră un ateu. Pentru că este greu să priveşti ciberspaţiul şi să spui că este mode lat de mâna lui Dumnezeu, dat fiind faptul că cele mai populare pagini din ciberspaţiu sunt pornografie, jocuri de noroc şi muzică pop. Într-adevăr, se spune că pe World Wide Web cuvintele din trei litere cel mai des folosit sunt „sex” şi „MP3” – protocolul pentru descărcarea muzicii rock – nu „God”.

Propriul meu punct de vedere despre Dumnezeu rezultat din tradiţia mea evreiască este diferit. Eu împărtăşesc punctul de vedere postbiblic despre Dumnezeu. În viziunea biblică a lui Dumnezeu, el intervine întotdeauna. El răspunde pentru faptele noastre. El îl pedepseşte pe cel rău şi îl răsplăteşte pe cel bun. Viziunea postbiblică asupra lui Dumnezeu este că noi facem ca

Dumnezeu să fie prezent prin propriile noastre alegeri şi propriile noastre decizii. În viziunea postbiblică asupra lui Dumnezeu în tradiţia evreiască, Dumnezeu este întotdeauna ascuns, fie că e vorba de ciberspaţiu, fie de mall-ul din colţ, iar ca să-l ai pe Dumnezeu în cameră cu tine, indiferent dacă e vorba de o cameră reală sau de o „chat room", trebuie să-l aduci tu însuţi aici prin propriul tău comportament, prin alegerile tale morale sau imorale şi prin clickul pe care-l faci pe mouse.

Învăţătorul meu, rabinul Tzvi Marx, m-a trimis odată la un verset din Isaia, „Voi sunteţi martorii Mei. Eu sunt Domnul". Potrivit rabinului Marx, comentatorii rabinici din secolul al doilea au interpretat acest verset în sensul de „Dacă voi sunteţi martorii Mei, eu sunt Domnul. Iar dacă voi nu sunteţi martorii Mei, eu nu sunt Domnul". Cu alte cuvinte, explica rabinul Marx, dacă, prin faptele noastre bune, noi nu aducem mărturie pentru prezenţa lui Dumnezeu, El nu este prezent. Dacă noi ne purtăm ca şi cum El ar dirija lucrurile, El nu le dirijează. În lumea postbiblică noi am înţeles aceasta din prima zi a lumii când Dumnezeu a lăsat în seama omului să facă alegeri încredinţându-i lui Adam posibilitatea de a lua hotărârea corectă privind fructul care putea fi mâncat în Grădina Edenului. Noi răspundem pentru faptul de a fi făcut evidentă prezenţa lui Dumnezeu prin ceea ce facem *noi*. Iar motivul pentru care acest subiect este mai acut în ciberspaţiu este acela că aici la comandă nu se află altcineva. În lumea de astăzi nu există niciun loc unde să găseşti libertatea de alegere pe care Dumnezeu i-a dat-o omului în mai mare măsură decât în ciberspaţiu.

Ce i-aş fi spus acelui distribuitor era că Dumnezeu nu e în ciber spaţiu, dar El vrea să fie acolo – însă numai noi putem să-L aducem acolo prin modul în care acţionăm. Dumnezeu celebrează un univers de asemenea libertate umană pentru că El ştie că unicul mod în care El este

realmente dovedit în lume nu este cel în care El intervine, ci atunci când noi toţi alegem sfinţenia şi moralitatea în orice împrejurare în care avem libertatea de a alege ceva. Rabinul Marx spunea: „În viziunea evreiască postbiblică asupra lumii, nu poţi fi moral dacă nu eşti total liber, pentru că, dacă nu eşti liber, nu ai realmente o putere, şi, dacă nu ai putere, alegerile pe care le faci nu-ţi aparţin în totalitate. Ceea ce spune Dumnezeu despre ciberspaţiu este că aici eşti realmente liber, şi sper să faci alegerea corectă, pentru că, dacă o vei face, eu voi fi prezent”.

Nimic din tot ce are legătură cu globalizarea sau Internetul nu elimină nevoia de idealuri sau coduri de constrângere a comportamentului uman. Cu cât suntem mai dependenţi de această tehnologie, cu atât avem mai multă nevoie de a ne apropia de ea înarmaţi cu propriile noastre idealuri sau coduri de constrângere. Într-adevăr, raţiunea pentru care Dumnezeu doreşte atât de mult să fie în ciberspaţiu şi raţiunea pentru care noi dorim ca El să fie acolo, argumentează filosoful israelian în probleme de religie David Hartman, este aceea că, într-un fel, ciberspaţiul reprezintă lumea despre care au vorbit profeţii „un loc în care toată suflarea omenească poate fi unificată şi poate fi pe deplin liberă. Pericolul este acela că noi unificăm omenirea în ciberspaţiu – vorbind cu toţii un singur limbaj, folosind cu toţii un singur mediu – dar fără Dumnezeu”. Şi, în mod sigur, noi nu dorim să unificăm omenirea prin intermediul Internetului fără niciun fel de sistem de valori, fără niciun fel de filtre, fără niciun fel de concepţie alternativă la ideea de afaceri şi fără nicio viziune alternativă la fiinţa umană altfel decât în calitate de consumator în căutarea celor mai scăzute preţuri.

Dar aceste valori atât de necesare se învaţă cel mai bine în afara Internetului, off-line. Singurul mod în care oamenii îl pot găsi pe Dumnezeu pe Internet este să-l aducă aici în propriile capete şi inimi şi purtări –

apropiindu-se de valorile învăţate în lumea pământeană – în crângurile de măslini de lângă căminul părintesc sau din preajma comunităţii, bisericii, sinagogii, templului sau moscheii.

Aceasta duce la o altă întrebare frecventă privind măslinii: Cum să-mi pregătesc copiii pentru Lumea Rapidă? O mulţime de părinţi din America au început să se gândească la aceasta după ce au înţeles că ştirile despre împuşcăturile din 1999 de la Columbine High School cuprindeau două seturi de iniţiale pe care nu le mai văzuseră niciodată puse alături: NRA şi AOL. Faptul că NRA, National Riffle Association, ar trebui să se simtă vinovată pentru masacrul de la Columbine se înţelege de la sine. Ideea că doi copii de la un liceu au putut să-şi folosească alocaţiile pentru a aduna un arsenal care cuprindea o Intratec AB-10 – o armă de asalt paramilitară pe care nu rămân amprentele şi care are volum mare – o carabină Hi-Point de 9 mm, o puşcă cu ţeava retezată cu piston şi o alta cu două ţevi retezate ar trebui să facă pe oricine care se opune controlului armelor să se ruşineze.

Dar cum e cu AOL, America Online, acel Internet provider care a găzduit anormala pagină Web a lui Eric Harris, unul dintre cei care au tras? Afişajele AOL Web atribuite domnului Harris includeau instrucţiuni referitoare la construirea bombelor („şrapnelul este foarte important”), o ilustrare a unei creaturi care a adunat o puşcă şi un cuţit în timp ce stă pe o grămadă de cranii şi pe versurile cântecului „Ce nu trebuie să fac nu-mi place. Ce nu-mi place distrug”.

Ar trebui ca noi, părinţii, să ne supărăm pe Internet la fel ca pe Intratec? Răspunsul scurt este nu. AOL nu este echivalentul lui NRA – dar cu aceasta n-am închis problema. Întrucât Internetul evoluează în centrul vieţilor noastre – în felul în care comunicăm, ne educăm şi facem afaceri în noul mileniu – trebuie să ne amintim un lucru

esenţial: ceea ce face ca Internetul să fie atât de incitant şi de devastator este faptul că, spre deosebire de The New Yorker Times, de exemplu, el nu are un redactor, un editor sau un cenzor. Dumneavoastră şi puştii dumneavoastră interacţionaţi pe reţele complet dezbrăcaţi. Dar, întrucât Internetul este un asemenea vehicul neutru, liber, deschis şi nereglementat pentru comerţ, educaţie şi comunicare, judecata personală şi responsabilitatea sunt deosebit de importante atunci când folosim această tehnologie. Singurul filtru real este cel pe care copiii dumneavoastră îl au în propriile capete şi propriile inimi atunci când navighează online şi cum adesea copiilor le lipseşte microcipul judecăţii, este cu atât mai important ca părinţii şi educatorii să-i înzestreze cu el. Dacă nu ne asumăm cu toţii responsabilitatea pentru formarea software-ului intern al copiilor noştri, astfel încât ei să poată interacţiona în mod corespunzător cu această tehnologie nudă, vom avea probleme.

Eu am crescut într-o mică suburbie din Minneapolis. Trebuia să mergi cel puţin o oră de la mine de acasă ca să dai de necazuri. Pe Internet, necazuri înseamnă, pur şi simplu, o distanţă de doar câteva clickuri pe mouse. Poţi să călătoreşti intrând într-o berărie neonazistă virtuală sau într-o bibliotecă cu apariţii pornografice, spărgând computerele NASA sau plimbându-te prin biblioteca de la Sorbona, fără să existe cineva care să te oprească sau să te ghideze. Altfel spus, cu cât mai mult Internetul face din noi toţi emiţători, cercetători, consumatori şi vânzători en detail şi, vai, potenţiali fabricanţi de bombe, cu atât mai important este ca profesorii, părinţii şi comunităţile să facă din noi cetăţeni. O asemenea muncă nu poate fi făcută decât offline. Internetul şi computerele nu sunt decât instrumente, minunate instrumente care pot extinde şi dilata enorm accesibilitatea cuiva. Dar trebuie să ştii ce să înţelegi şi cum să obţii din ele ce e mai bun. Aceste

instrumente te pot ajuta să gândeşti, dar nu te pot face înţelept. Ele pot răsfoi şi căuta, dar nu pot judeca. Îţi pot da posibilitatea de a interacţiona departe şi amplu, dar nu te învaţă cum să fii un bun vecin. Îţi dau puterea de a ajunge în vieţile multor oameni, dar nu-ţi pot spune ce să zici la o întâlnire PTA[1] sau de ce s-o zici. Acesta este paradoxul paternal al Internetului. Cel mai bun lucru pe care părinţii îl pot face pentru a-şi pregăti copiii pentru era Internetului nu este acela de a-i învăţa mai multe vrăjitorii, tehnici high-tech sau de a le cumpăra modemuri şi computere mai rapide, ci, mai degrabă, de a pune un accent mai mare pe demodate principii fundamentale. Cu cât mai rapide sunt modemurile copiilor, cu cât mai rapid pot naviga ei online, cu atât mai puternic trebuie să fie software-ul lor personal, dacă vreţi să-i vedeţi progresând. Iar software-ul personal nu poate fi construit decât pe o cale de modă veche: prin intensificarea cititului, scrisului şi aritmeticii, prin biserică, sinagogă, templu, moschee şi familie. Asemenea lucruri nu pot fi descărcate de pe Internet; ele pot fi doar încărcate de către părinţi şi profesori, preoţi şi rabini. De aceea, dacă aş avea o dorinţă, aceasta ar fi ca fiecare modern vândut să poarte pe el avertismentul „Surgeon General”, adică: „Înţelepciunea nu e inclusă”. Trebuie s-o faceţi dumneavoastră înşivă – calea de modă veche care porneşte de sub măslini.

I-am început cartea de faţă cu povestea lui Cain şi Abel şi o voi încheia cu povestea despre Turnul Babel. Care era povestea legată de Turnul Babel? Care a fost povestea cu Turnul Babel? Nu exista încă de pe atunci ceea ce visează astăzi globalizatorii – o lume în care toţi vorbesc aceeaşi limbă, au aceeaşi monedă şi aceleaşi practici contabile? Cu siguranţă, această identitate a

1 Parent-Teacher Association = Asociaţia părinţilor şi a profesorilor – n.t.

permis populaţiei globului din vremurile biblice să colaboreze şi să construiască Turnul Babel – un turn care, probabil, ar fi putut ajunge până la cer. Despre această temă am vorbit într-o clipă amiază cu prietenul meu, rabinul Tzvi Marx. El şi-a ridicat brusc privirea din ceaşca de cafea şi a întrebat „Turnul Babel n-a fost cumva versiunea iniţială a Internetului?" La urma urmelor, Internetul este şi el un fel de limbă universală în afara limitărilor fiecărei culturi în parte. Este o formă universală de comunicare, care, cel puţin la suprafaţă, creează impresia că ne putem înţelege între noi cu toţii, chiar dacă nu vorbim aceeaşi limbă. De asemenea, ea ne permite să legăm contacte cu oameni cu care nu ne-am întâlnit niciodată în crângul nostru de măslini.

Dar ce a făcut Dumnezeu cu Turnul Babel? A oprit construirea lui. Şi cum a oprit construcţia? Făcând ca oamenii să vorbească limbi diferite, aşa încât să nu mai poată coopera. De ce a făcut acest lucru? Rabinul Marx vine cu următoarea explicaţie: „Dumnezeu a făcut acest lucru, în parte, pentru că El a simţit că oamenii încercau să depăşească propriile lor limite umane prin construirea acestui turn până la cer, într-un fel care putea fi o provocare la adresa Lui. Dar El a distrus turnul şi pentru că a simţit că limba lor comună şi angajarea lor comună erau, în ultimă instanţă, dezumanizante. Se tăgăduia tot ce este particular în bărbaţi şi femei în favoarea unei limbi universale şi a unui proiect universal. De aceea, soluţia lui Dumnezeu şi sancţiunile Lui au constat în stoparea construcţiei din cauza faptului că oamenii vorbeau limbi diferite".

A fost calea aleasă de Dumnezeu pentru a aduce din nou oamenii în contact cu măslinii lor, într-un echilibru care să reflecte propria lor individualitate şi legătura lor specială cu un loc, o comunitate, o cultură, un trib sau o familie.

Da, globalizarea şi Internetul pot aduna la un loc oameni care înainte nu fuseseră niciodată în contact – cum ar fi mama mea şi partenerii ei francezi de bridge de pe Internet. Dar, în loc să fondeze realmente noi comunităţi, această tehnologie creează deseori doar un fals sentiment de legătură şi de intimitate. Este ca şi când ar comunica între ei doi beeperi. Putem într-adevăr să intrăm în contact unii cu alţii prin e-mail sau prin bridge pe Internet sau prin chat rooms? Sau, toată această tehnologie standardizată ne abilitează să pătrundem mai adânc în lume, în timp ce ne desparte de munca reală necesară pentru a construi legături şi o comunitate cu cei de alături? înainte, întâlneam o mulţime de oameni şi purtam o mulţime de discuţii când urcam cu telecabina în munţii din Colorado pentru a schia. Şi astăzi urc cu telecabina, dar toată lumea are telefoane celulare. De aceea, astăzi nu mai fac cunoştinţă în telecabină cu oameni din toată lumea, ci doar le aud convorbirile lor prin celular cu birourile lor din toată lumea. Pur şi simplu urăsc toate acestea. E-mail-ul nu fondează nicio comunitate – dar o întâlnire PTA o creează. O chat room nu creează o comunitate – dar atunci când soliciţi împreună cu vecinii ca primăria să deschidă o nouă stradă, comunitatea există. Putem realmente să construim cibercomunităţi care să înlocuiască adevăratele comunităţi? Mă îndoiesc. De aceea, de pildă, nu m-aş mira dacă m-aş trezi într-o dimineaţă şi aş descoperi că Atotputernicul a distrus Internetul tot aşa cum a făcut cu Turnul Babel.

Nu-mi iese din minte acel tânăr din Kuwait pe care l-am întâlnit în Internet Cafe din Kuwait City şi care mi-a spus: „Când eram student, noi încă nu aveam Internet. Nu aveam decât câţiva profesori liberali şi ne întâlneam cu ei fără zarvă la ei acasă şi discutam despre politică. Astăzi, ca student, poţi sta acasă şi să comunici cu întreaga lume”. Dar, îmi mărturisea el, el şi profesorii săi nu se mai

întâlneau aşa cum o făceau pe vremuri. Există pericolul ca, graţie acestei societăţi conectată prin Internet, graţie pătrunderii acestei tehnologii în toate domeniile vieţii noastre şi triumfului globalizării potrivit formulei „globalizarea über alles”, oamenii să se trezească într-o bună zi şi să descopere că nu mai pot intra în legătură unii cu alţii decât prin intermediul computerului. Atunci când se va întâmpla acest lucru, oamenii vor deveni într-adevăr vulnerabili la predicatorii şi fanaticii religioşi New Age care vin şi promit că ne vor pune din nou în legătură cu corpurile noastre, cu sufletele noastre şi cu măslinii din noi. Atunci vom fi martorii unor revolte *cu adevărat* nebune împotriva monotoniei şi standardizării, oamenii fiind diferiţi de dragul de a fi diferiţi, dar nu pe baza unui trecut real, unor rădăcini sau tradiţii reale.

Echilibrul dintre un Lexus şi un măslin este ceva ce trebuie să pre ocupe societatea în fiecare zi. Şi tocmai despre aceasta este vorba în America atunci când se arată dinspre partea ei cea mai bună. Atunci când se arată dinspre partea ei cea mai bună, America ţinea seama foarte serios de cerinţele pieţei, ale indivizilor şi ale comunităţilor. De aceea, atunci când se arată dinspre partea ei cea mai bună, America nu este doar o ţară, ci o valoare spirituală şi un model. Este o naţiune care nu se teme să meargă pe Lună, dar care se întoarce cu plăcere acasă pentru campionatul juniorilor. Este naţiunea care a inventat atât ciberspaţiul, cât şi grătarul încins din spatele casei, Internetul, ca şi plasele de siguranţă socială, SEC (Security and Exchange Com mission), ca şi Uniunea pentru drepturile omului. Această dialectică reprezintă esenţa Americii şi nu va fi niciodată rezolvată în favoarea unuia sau altuia. Dar nici nu trebuie luată în sine. Această dialectică trebuie să fie mereu hrănită, îngrijită şi apărată, şi noi putem face acest lucru sprijinind şcolile noastre publice, plătindu-ne impozitele, înţelegând că guvernul nu

este inamicul nostru şi asigurându-ne că ne cunoaştem vecinii prin gard şi nu prin Web.

America nu se arată în fiecare zi dinspre partea ei cea mai bună, dar atunci când este bună, este foarte, foarte bună. În iarna lui 1994, fiica mea cea mai mare, Orly, a cântat în corul clasei a patra de la Burning Tree Elementary School din Bethesda, Maryland. De Crăciun, toate corurile şcolilor elementare publice locale se întâlnesc într-un concert uriaş în piaţa din Bethesda. Am venit să-mi ascult fiica cântând. Dirijorul corului era un afroamerican şi se costumase pentru această sărbătoare în Moş Crăciun. Primul cântec interpretat în acea seară a fost clasicul de Hanukah „Maoztzur", pe melodia lui „Rock of Ages". În timp ce urmăream această scenă şi ascultam cântecul, ochii mi s-au umplut de lacrimi. Când am ajuns acasă, soţia mea, Ann, m-a întrebat cum a fost l-am spus: „Iubito, am văzut un negru îmbrăcat ca Moş Crăciun, care dirija patru sute de copii de şcoală elementară care cântau Maoztzur în piaţa din Bethesda, Maryland. God bless America".

O societate globală sănătoasă trebuie să menţină permanent echilibrul dintre Lexus şi măslin şi astăzi nu există pe lume un model mai bun decât America. De aceea, cred cu atâta convingere că America trebuie să se arate dinspre partea ei cea mai bună, pentru ca globalizarea să fie durabilă – astăzi, mâine, întotdeauna. Ea nu numai că poate, dar şi trebuie să fie o călăuză pentru întreaga lume. Să nu irosim această preţioasă moştenire.

Mulţumiri

Am lucrat la această carte patru ani şi în acest timp am fost ajutat de mulţi oameni. Editorul meu, Arthur Sulzberger, jr., nu numai că mi-a acordat timpul necesar pentru a scrie această carte, dar m-a şi numit editorialist

în probleme de politică externă al ziarului New York Times, creându-mi astfel posibilitatea de a observa direct şi de a înţelege prin propria prismă fenomenul globalizării. Pentru toate acestea îi sunt profund recunoscător. Howell Raines, redactorul şef al Editorial Page de la New York Time, m-a sprijinit mult în munca mea şi a contribuit şi el la realizarea acestei cărţi. Şi lui îi sunt profund recunoscător. Aş da dovadă de neglijenţă, dacă nu i-aş mulţumi actualului redactor şef de la New York Times. Joe Lelyveld, şi predecesorului său, Max Frankel, care acum câţiva ani au creat pentru mine un spaţiu la intersecţia dintre politică financiară şi politică externă, unde mi s-a trezit pentru prima oară interesul faţă de temele acestei cărţi.

Am fost binecuvântat cu mulţi prieteni buni cu care am putut dezbate diferite idei care au intrat în această carte. Nimeni nu m-a învăţat mai multă istorie a politicii externe americane decât prietenul meu Michael Mandelbaum, care predă un curs de Relaţii internaţionale la John’s Hopkins School of Advanced International Studies. Discuţiile noastre săptămânale despre politica externă au constituit o sursă de mare stimulare intelectuală pentru mine. Prietenul meu Yaron Ezrahi, profesor de teorie politică la Universitatea Ebraică din Ierusalim, a încurajat acest proiect de la bun început şi mi-a împărtăşit adesea şi cu multă generozitate minunatele lui vederi din teoria democratică, din artă şi ziaristică. Am beneficiat constant de inteligenţa şi prietenia lui. Fratele meu de suflet din perioada petrecută în Orientul Mijlociu, Stephen P. Cohen, de la Center for Middle East Peace din New York, nu este un expert în globalizare, dar ideile lui originale şi minunatul său fler în politica internaţională au îmbogăţit enorm această carte. Este o adevărată binecuvântare să-l ai ca prieten şi profesor. Prietenul meu Larry Diamond, cercetător la Hoover Institution de la Stanford University şi coeditor la Journal of Democracy, a

fost cel cu care am dezbătut tema democratizării şi care a comentat această carte în fiecare din stadiile ei. Unul dintre evenimentele cele mai fericite din viaţa mea a fost întâlnirea mea cu el cu prilejul monitorizării alegerilor rurale din Nord-Estul Chinei. Jim Haskel de la Goldman Sachs mi-a telefonat din senin într-o bună zi pentru a comenta un editorial pe care-l scrisesem pentru Times şi de atunci n-am mai încetat să stăm de vorbă. Este un profesionist în arbitrajul informaţional şi eu am profitat mult de pe urma comentariilor făcute de el la această carte pe când era doar în faza de schiţă. Robert Hormats, vicepreşedinte la Goldman Sachs International, a fost altul dintre interlocutorii mei permanenţi în acest subiect. Nimeni nu are un fler mai bun în problemele politicii financiare şi externe decât Bob şi, ori de câte ori ne întâlnim, ne vine o nouă idee. Stephen Kobrin, director la Lauder Institute de pe lângă Wharton School, a aranjat să pot ţine un seminar foarte stimulator legat de această carte cu câţiva dintre colegii săi de la Wharton şi şi-a făcut timp pentru a citi textul în faza preliminară. Propriile sale scrieri despre globalizare şi comentariile sale mi-au fost de mare ajutor. Economistul Ahmed Galal de la Banca Mondială, cu siguranţă unul dintre cei mai fini economişti din noua generaţie din Egipt, şi-a făcut şi el timp să asculte diferite argumente din această carte, a citit-o în întregime înainte de forma finală şi mi-a împărtăşit părerile în diferite mod un, fiindu-mi de un enorm ajutor.

Glenn Prickett, vicepreşedinte la Conservation International, m-a însoţit într-o călătorie în zone periclitate ecologic din Brazilia şi m-a învăţat tot ce se poate şti despre mediul înconjurător şi globalizare. Şi lui îi datorez recunoştinţă. Jeffrey Garten, decan la Yard School of Management, m-a invitat să prezint câte ceva din această carte în unul din seminariile sale şi a fost pentru mine o sursă constantă de idei pe tema globalizării.

Ministrul de Finanţe de atunci, Larry Summers, colaboratoarea sa Michelle Smith şi cu mine am avut timp de şase ani un dialog permanent despre economia mondială şi unele idei din această carte au fost puse în discuţie de Larry în şedinţele noastre de brainstorming. Economistul Clyde Prestowitz a fost întotdeauna o sursă de cunoştinţe asupra comerţului glo bal şi îi sunt recunoscător pentru ajutorul dat Fostul ministru de Finanţe, Robert Rubin, preşedintele de la Federal Reserve Alan Greenspan, guvernatorul Băncii Israelului Jacob Frenkel, economiştii Henry Kaufman şi Ken Courtis, preşedintele Băncii Federal Reserve din New York William J. McDonough, managerul de fonduri hedge Leon Cooperman, curtierul de valori mobiliare Lesley Goldwasser, economistul şef de la Banca Mondială John Page, şeful Consiliului Economic Naţional Gene Sperling şi preşedintele Băncii Mondiale Jim Wolfensohn, toţi aceştia şi-au făcut timp pentru a discuta cu mine punctele lor de vedere asupra globalizării. Din sectorul privat, preşedintele de la Monsanto Robert Shapiro, preşedintele de la Cisco Sistems John Chambers, omul de afaceri din Baltimore Jerry Portnoy, fier mierul din Minnesota Gary Wagner şi echipa de conducere de la Compaq Computer au fost cu toţii de acord să-mi acorde multiple interviuri, absolut indispensabile pentru această carte.

Profesorul meu Rabbi Tzvi Marx, cu inteligenţa lui absolut deosebită, mi-a fost extrem de folositor în clarificarea unor aspecte culturale şi religioase ale globalizării. Vechiul meu prieten Michael Sandei, care predă politica la Harvard, a fost pentru mine o sursă de inspiraţie. Moises Nairn, editor la Foreign Policy, istoricul specializat în istoria politicii externe Robert Kagan, expertul în probleme chineze Michael Oksenberg, editorialistul în probleme de tehnologie de la Wall Street Tournal. Walt Mossberg, profesorul Robert Pastor de la

Emory University, redactorul şef de la Foreign Affairs. Fareed Zakaria, ca şi Klaus Schwab, Claude Smadja şi Barbara Erskine de la Forumul Economic Mondial de la Davos, precum şi cumnatul meu Ted Century au susţinut cu toţii acest proiect în moduri diferite, dar importante. Mama mea, Margaret Friedman, şi cumnaţii mei Matt şi Kay Bucksbaum au fost, ca întotdeauna, o sursă inepuizabilă de sprijin.

Cu aceasta, îi absolv acum pe toţi cei de mai sus de orice responsabilitate privind produsul final.

Cititorul va observa că am citat foarte mult din două surse externe: una este The Economist care s-a situat cu mult înaintea oricărei alte reviste de ştiri în privinţa înţelegerii globalizării şi în modul de raportare a acestui sistem. Cealaltă sursă este ajutorul primit de pe Madison Avenue. Dintr-o serie de motive, cei care scriu textele reclamelor denotă o teribilă înţelegere a globalizării, iar eu n-am ezitat să le folosesc materialele.

În sfârşit, nelipsiţii mei parteneri de golf de la Caves Valley, Joel Finkelstein şi Jack Murphy şi Dan Honig din Colorado m-au ajutat să-mi păstrez mintea întreagă nearătând niciun interes faţă de cartea mea şi concentrându-se exclusiv asupra faptului că trebuie să-mi scoată banii din buzunar pe terenul de golf.

Colaboratoarea mea, cercetătoarea Maya Gorman a fost fantastică. Te înflori văzând câte fapte şi ştiri a putut să adulmece în diferite colţuri ale lumii. îi rămân profund îndatorat pentru buna ei prestaţie profesională, ca şi pentru buna ei dispoziţie.

Vechea mea echipă editorială din zilele lui From Beirut to Ierusalem – editorul Jonathan Galassi of Farrar, Straus şi Giroux, adjunctul său Paul Elie şi agentul meu literar Esther Newberg de la International Creative Management – au fost, pur şi simplu, cei mai buni din acest domeniu şi cu asta, basta. Pentru mine a fost un

privilegiu să scot o altă carte împreună cu ei. Echipa lui LuAnn Walther de la Anchor Books, editorii ediţiei broşate, a fost excepţională.

Fiicele mele Orly şi Natalie au avut parte de nenumărate lecturi din această carte şi pot repeta pe din afară pasaje întregi. Au fost tot timpul foarte agreabile partenere de discuţii şi inepuizabile surse de inspiraţie. Dar, ca întotdeauna, primul şi ultimul meu lector a fost soţia mea, Ann Friedman. Nimeni nu a avut o mai bună parteneră de viaţă şi ea este cea căreia îi dedic această carte.

Cuprins

Elogii aduse cărţii lui Thomas L. Friedman Lexus măslinul 5

Prefaţă la ediţia Anchor 9

Scenă de deschidere: *Lumea are 10 ani 11*

Partea întâi: *Să privim sistemul*

1. Noul sistem 25

2. Arbitrajul informaţional 39

3. Lexus şi măslinul 51

4.4… Şi zidurile s-au prăbuşit 66

5. Imunitate deficitară microcip 95

6. Cămaşa de forţă din aur 123

7. Turma electronică 133

8. Partea a doua: *Lansarea pe Internet*

9. DOS – capital 6. O 167

10. Globaluţia 188

11. Modelatori, adaptori

12. Şi alte noi modalităţi de a gândi puterea 214

13. Cumpără Taiwanul, ţine Italia vinde Franţa 232

14. Teoria arcurilor aurite în prevenirea conflictelor 267

15. Demolatorul 294

16. Câştigătorii iau totul 324

17. Partea a treia: *Rezistenţa faţă de sistem*

18. Rezistenţa 345
19. Hula (Sau opoziţia împotriva opoziţiei) 366
20. Partea a patra: America şi sistemul
21. Exuberanţă raţională 335
22. Revoluţia este americană
23. Dacă vreţi să vorbiţi cu o fiinţă umană, apăsaţi 1 423
24. Există un drum înainte
25. Mulţumiri 402
26. Indice IIZII497
Tehnoredactare computerizată: Editura Fundaţiei PRO
Tiparul executat la IMPRIMERIILE MEDIA PRO BRAŞOV
tel.: 068 – 333028; 333031.332469, fax: 068 – 332499